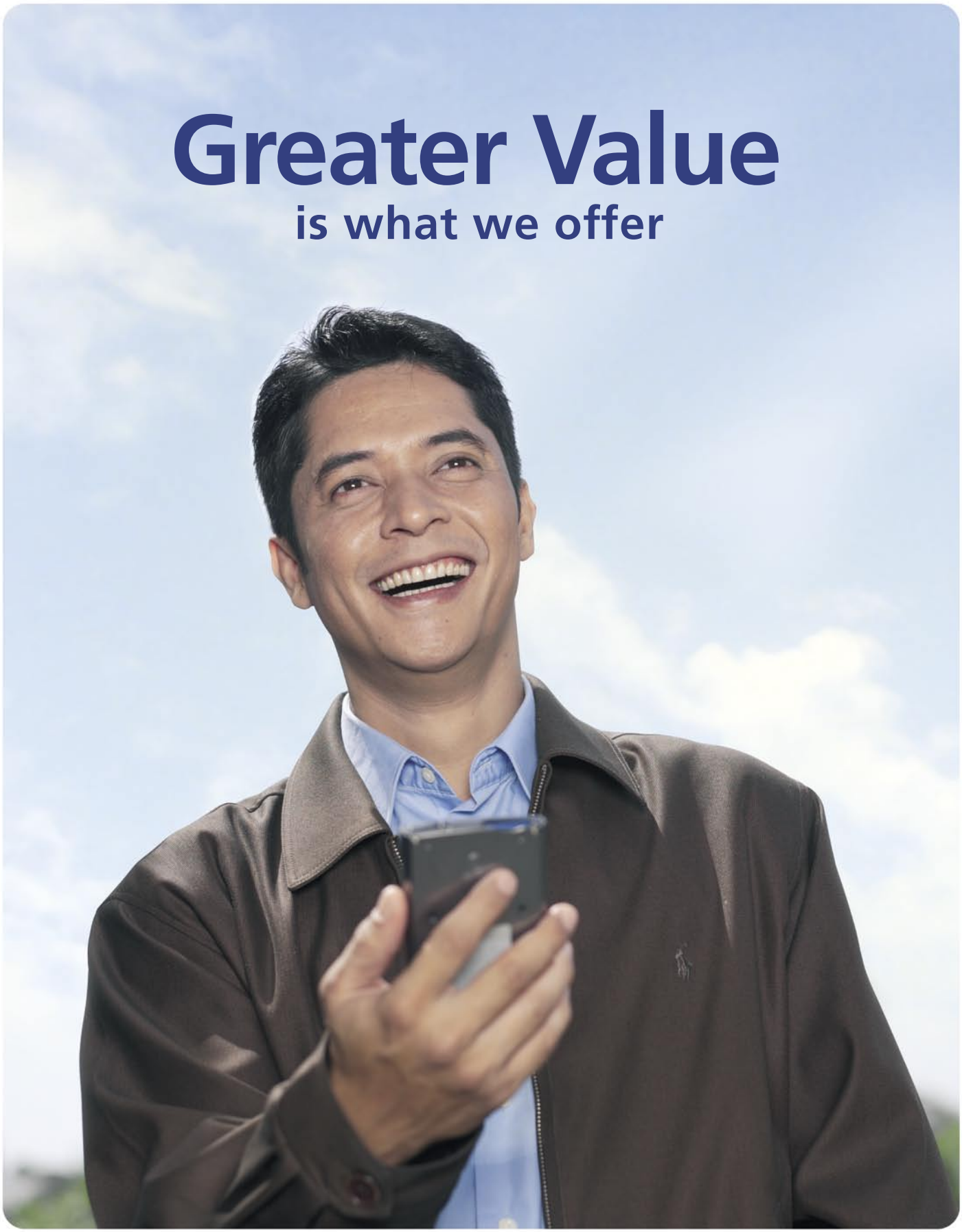
2006 Annual Report
Laporan Tahunan

indosat

Greater Value
is what we offer



Greater Value through Innovative Leveraging perfectly reflects Indosat's relentless drive to provide the best quality in business and services for the benefit and the best interests of all stakeholders.

Since its establishment in 1967, Indosat has been widely acknowledged as a company that provides the highest quality products and services.

In 2006, by leveraging the company's brand, products and partnerships, Indosat managed to improve its performance by delivering comprehensive solutions of communications to its customers. Indosat continuously strives to incorporate the most up-to-date technology in its systems, products and services.

The spirit and commitment to serve, together with its drive toward innovation to reach greater levels of value, are forever enshrined as the corporate culture that is put into practice in each and every business activity of the Company.

Peningkatan Nilai melalui Penajaman Inovasi merupakan refleksi dari proses dedikasi panjang Indosat dalam mempersembahkan layanan berkualitas yang memberi manfaat dan semata-mata ditujukan untuk kepentingan terbaik dari seluruh *stakeholder*.

Sejak tahun 1967, Indosat dikenal luas sebagai perusahaan yang menyediakan berbagai produk dan layanan berkualitas.

Pada tahun 2006, melalui penajaman nama (brand), produk dan kemitraan, Indosat berhasil meningkatkan kemampuan dalam menawarkan solusi komunikasi yang komprehensif bagi seluruh pelanggan. Indosat senantiasa berupaya untuk memanfaatkan teknologi terdepan pada sistem, produk dan layanan yang ditawarkan.

Semangat dan komitmen Indosat dalam melayani dengan inovasi untuk meraih nilai yang lebih tinggi dilestarikan sebagai budaya perusahaan yang akan diimplementasikan dalam setiap dan seluruh aktivitas bisnis perusahaan.

We streamlined our brand portfolio with the launch of the marketing campaign called "Punya Indosat", which covers our numerous product and service innovations.

Kami merestrukturisasi *brand* portofolio kami dengan meluncurkan kampanye pemasaran "Punya Indosat" yang mencakup berbagai inovasi produk dan jasa kami.

Leveraging Our Brand
Leveraging Our Product
Leveraging Our Partnership
Indosat strives for continuous innovation by leveraging its business strength to deliver a comprehensive communications solutions.
Inovasi Indosat yang tiada henti melalui penajaman seluruh kekuatan bisnis yang ditujukan untuk memberikan solusi komunikasi yang komprehensif.

We introduced a number of products and services that provide competitive alternatives to our customers.

Kami memperkenalkan berbagai produk dan layanan sebagai alternatif yang kompetitif bagi pelanggan kami.

We strengthened our partnership with strategic partners to further solidify our position and deliver greater value to our customers.

Kami tingkatkan kerjasama dengan mitra strategis untuk memperkuat posisi dan memberikan lebih banyak nilai tambah bagi pelanggan kami.

punya indosat

rajanya sms

banyak gratisnya
setiap hari

LEVERAGING OUR BRAND

We have streamlined our brand portfolio with the launch of the marketing campaign, known as "Punya Indosat" which covers our numerous product and service innovations. Thus, we have transformed ourselves from a product-centric company to a market-driven, customer-focused organization. The campaign is a cornerstone for Indosat to leverage our existing brands and to maintain our brand strength.

We continuously strive to deliver greater levels of value and quality of services for our products and services with the most advanced technology.

We offer a wide range of innovative cellular offerings such as "Free Talk" to accommodate the demand for free calls from our prepaid Mentari users and had been extended to "Double Free Talk" to offer more benefits. We also offer "raja sms" program to our prepaid IM3 customers, where by sending 10 sms, customers will received 10 bonus sms on that day.

For our postpaid Matrix users, we offer "Matrix Strong" service. With this offer the users can choose the program that suits their call behaviour and their needs for communications. Therefore, this offer enables customers to budget their call spending each month.

For our fixed voice StarOne users, we offer fixed wireless services with mobility in a city area to complement our existing cellular services. Numerous innovative promotions have been launched in order to serve our customers better. Among the popular one is the StarOne Jagoan that offers less cost call among our fixed wireless services or StarOne user.

We also offer customers who would like to make International Calls using our flat-rate IDD called "Flat Call". The "Flat Call" provides customers a cost-effective alternative for our premium and budget IDD of IDD 001 and IDD 008 respectively.

Kami telah merestrukturisasi portofolio *brand* dengan meluncurkan kampanye pemasaran "Punya Indosat" yang mencakup serangkaian inovasi produk dan layanan. Dengan demikian, kami telah melakukan proses transformasi dari sebuah perusahaan yang berorientasi produk, menjadi sebuah organisasi berfokus konsumen yang berorientasi pasar. Kampanye ini telah menjadi basis bagi Indosat untuk melakukan *leverage* terhadap *brand* yang kami miliki sekaligus mempertahankan kekuatan *brand* kami.

Kami terus berupaya untuk memberikan nilai tambah dan kualitas layanan yang lebih dari produk dan jasa kepada para pelanggan dengan dukungan teknologi terkini.

Kami menyajikan serangkaian penawaran selular yang inovatif seperti "Free Talk" untuk mengakomodasi kebutuhan akan pembicaraan gratis bagi para pelanggan prabayar, Mentari, dan telah dikembangkan menjadi "Double Free Talk" untuk memberikan manfaat yang lebih. Kami juga menawarkan program "raja sms" untuk pelanggan IM3 dimana dengan mengirimkan 10 sms, pelanggan akan mendapatkan bonus 10 sms pada hari tersebut.

Untuk pelanggan pascabayar, Matrix, kami juga menawarkan "Matrix Strong". Melalui penawaran ini pelanggan dapat memilih program yang sesuai dengan kebiasaan dan kebutuhan layanan untuk berkomunikasi. Oleh sebab itu penawaran ini memungkinkan pelanggan untuk mengatur pengeluaran biaya komunikasi setiap bulannya.

Bagi para pelanggan layanan telepon tetap, StarOne, kami menawarkan layanan tetap nirkabel dengan mobilitas di dalam satu kota untuk melengkapi layanan selular yang ada. Serangkaian promosi inovatif telah diluncurkan untuk memberikan layanan yang lebih baik bagi para pelanggan. Salah satu yang populer adalah StarOne Jagoan, yang menawarkan biaya lebih ekonomis diantara layanan tetap nirkabel maupun pelanggan StarOne.

Kami juga menawarkan Sambungan Langsung Internasional (SLI) *flat-rate* yang disebut "Flat Call" bagi para pelanggan yang menggunakan layanan telekomunikasi nirkabel tetap. "Flat Call" menyediakan alternatif yang hemat biaya untuk layanan premium SLI 001 dan SLI 008.

Aktifkan i-ring Anda
& dapatkan 10 HP SE W700.
10 TV Flat Toshiba.
2 Kamera Digital.
20 APPLE IPod nano
Hadiah bulanan:
Voucher pulsa Mentari/Im3 @Rp 100.000,-
& CD terbaru artis kesayangan Anda
nada sapa,
i-ring 808
BlackBerry
from matrix
nada sapa,
i-ring 808
i-menu
*123#
i-sms
KITA
kirim suara,
i-say saja
Metro Ethernet
MEMBANGUN

LEVERAGING OUR PRODUCT

We are committed to provide the best integrated communication services to our customers. Our customers will get benefit from our numerous products and advanced features. As a full network and service provider, Indosat is able to deliver a wide range of integrated products to its customers through offering on-net services and bundling.

We offer a range of innovative features to give more value to our cellular customers including "i-ring", the popular ring-back tones; "i-say", a voice-SMS package; "sms warna", a colorful SMS package; and, pushmail service, as a cost-effective alternatives.

In fixed data services, we also launched Metro Ethernet, a domestic leased circuit services to cater demand for high-speed data communications. By using this service, the customers can benefit from less cost telecommunications services with high-speed bandwidth and advanced features.

We launched numerous on-net services for our cellular customers so that they gain benefit from being a member of Indosat family. The on-net services include special pricing for on-net IDD services for our cellular users. Further benefits in on-net service were given to our cellular users including special pricing for voice and sms among Indosat cellular users.

To enhance the customers value for our cellular customers, we also offer a variety of bundling packages between Indosat's cellular services and mobile phone handset from well-known products including Motorola and Nokia. In partnership with Sony Ericsson and RIM, we offer various BlackBerry-based handsets with features like wireless push email access, wireless email reconciliation and attachment viewing.

Kami berkomitmen untuk selalu memberi layanan komunikasi terpadu dan terbaik bagi para pelanggan sehingga mereka akan memperoleh manfaat dari beragam produk dan fitur yang kami tawarkan. Sebagai penyelenggara jaringan dan jasa terpadu, Indosat mampu memberikan berbagai macam produk terintegrasi bagi para pelanggannya, melalui penawaran layanan *on-net* maupun *bundling*.

Kami menawarkan serangkaian fitur inovatif untuk memberikan nilai tambah bagi para pelanggan selular, termasuk "i-ring", dering nada sapa yang sangat populer, "i-say", sebuah paket SMS-suara, "sms warna" – sebuah paket sajian SMS berwarna, dan layanan *pushmail*, sebagai alternatif yang hemat biaya.

Untuk layanan data tetap, kami juga meluncurkan Metro Ethernet, layanan sirkit sewa domestik untuk memenuhi kebutuhan komunikasi data berkecepatan tinggi. Dengan menggunakan layanan ini pelanggan dapat menikmati layanan telekomunikasi berbiaya rendah dengan *bandwidth* berkecepatan tinggi dan berbagai fitur lainnya.

Kami juga meluncurkan berbagai layanan *on-net* bagi pelanggan agar mereka dapat memperoleh manfaat sebagai anggota keluarga Indosat. Layanan *on-net*, misalnya, mencakup layanan SLI *on-net* dengan tarif khusus bagi pelanggan selular kami. Manfaat layanan *on-net* lain yang diberikan termasuk harga khusus untuk layanan telepon dan SMS di antara para pelanggan selular Indosat.

Untuk memberikan nilai tambah bagi para pelanggan selular, kami juga menawarkan berbagai macam layanan *bundling* selular dan perangkat telepon genggam dari produk-produk ternama yang mencakup Motorola dan Nokia. Dalam kerja sama dengan Sony Ericsson dan RIM, kami menawarkan beragam pilihan *handset* berbasis BlackBerry dengan berbagai fitur seperti, *wireless push email access, wireless email reconciliation* dan *attachment viewing.*

LEVERAGING OUR PARTNERSHIP

We continue to develop our partnership with strategic partners in order to strengthen our position in the telecommunications market and to deliver better value to our customers.

We constantly improve our partnership with the dealers. This partnership is important for us as the dealers are at the forefront in the distribution of our products. Our dealers take a primary role in the production of larger sales volume through providing effective product placement and developing integrated dealership network. We consider our dealers as complemented branch outlets for us in delivering a wide range of services, including product sales and customer service. Currently, our dealers manage almost 40,000 outlets across Indonesia.

To improve our service to the customers, we become a member of a newly-formed CONEXUS mobile alliance. This alliance focuses on bringing next-generation service quality to the customers of alliance partners. The alliance members include eight leading operators from Singapore, Japan, Hong Kong, South Korea, Taiwan, India, the Philippines and Indonesia.

In providing services for Indonesian residing in other countries, we continue to provide strong relationships and partnerships with most foreign operators. Our international calls for haj pilgrims had been provided for millions of Indonesian for several years. The recent initiative was our establishment of a partnership with a Hong Kong-based partner to launch a prepaid card for Indonesians in Hong Kong.

Kami berupaya untuk menjalin kemitraan kami dengan mitra strategis untuk memperkokoh posisi kami sekaligus memberikan nilai lebih bagi para pelanggan kami.

Kami melanjutkan kemitraan yang kuat dengan para *dealer* kami karena percaya akan fungsi mereka sebagai garda depan distribusi produk kami. Mereka memainkan peranan penting dalam peningkatan volume penjualan melalui penempatan produk yang lebih baik dan jaringan dealer terpadu. Para *dealer* kami berfungsi sebagai gerai cabang tambahan bagi kami, yang menawarkan serangkaian layanan luas, termasuk informasi produk dan jasa serta layanan pelanggan. Pada saat ini sekitar 40.000 gerai tersebar di seluruh Indonesia yang dikelola oleh para *dealer* kami.

Untuk meningkatkan layanan kami, maka kami pun bergabung dengan aliansi CONEXUS yang baru dibentuk, yang memfokuskan diri pada penyajian kualitas layanan generasi berikutnya kepada mitra aliansi, yang mencakup delapan operator terkemuka dari Singapura, Jepang, Hong Kong, Korea Selatan, Taiwan, India, Filipina dan Indonesia.

Untuk kemanfaatan bagi warga negara Indonesia yang berada di manca negara, kami melanjutkan hubungan dan kemitraan yang erat dengan seluruh operator domestik dan asing. Sambungan internasional kami untuk para jemaah haji telah melayani jutaan orang Indonesia selama beberapa tahun. Program inisiatif terbaru kami adalah kemitraan dengan mitra berbasis Hong Kong untuk meluncurkan kartu prabayar bagi warga negara Indonesia di Hong Kong.

FINANCIAL HIGHLIGHTS
IKHTISAR KEUANGAN

Statement of Income	2006	2005	2004	2003	2002	Laporan Laba Rugi
Operating Revenues	**12,239.4**	11,589.8	10,430.1	8,229.6	6,767.0	Pendapatan Usaha
Operating Expenses	**8,840.7**	7,937.9	7,232.0	5,881.7	4,889.6	Beban Usaha
Operating Income	**3,398.7**	3,651.9	3,198.1	2,347.9	1,877.4	Laba Usaha
Other Income (Expenses) - Net	**(1,375.8)**	(1,299.2)	(876.8)	(795.0)	(599.4)	Penghasilan (Beban) Lain - Bersih
Equity in Net Income (Loss) of Associated Companies	**(0.2)**	0.1	61.5	33.8	72.3	Bagian Laba (Rugi) Bersih Perusahaan Asosiasi
Income Before Income Tax	**2,022.7**	2,352.8	2,382.8	1,586.7	1,350.2	Laba Sebelum Pajak Penghasilan
Income Tax Benefit (Expenses) - Net	**(576.1)**	(697.9)	(724.6)	17.8	(776.5)	Manfaat (Beban) Pajak Penghasilan - Bersih
Income Before Extraordinary Item, Minority Interest in Net Income of Subsidiaries and Preacquisition Income	**1,446.6**	1,654.9	1,658.2	1,604.5	573.8	Laba Sebelum Pos Luar Biasa, Hak Minoritas atas Laba Bersih Anak Perusahaan dan Laba Pra Akuisisi
Extraordinary Item*	**-**	-	-	4,499.9	-	Pos Luar Biasa*
Minority Interest in Net Income of Subsidiaries	**(36.5)**	(31.4)	(25.0)	(22.5)	(27.2)	Hak Minoritas atas Laba Bersih Anak Perusahaan
Preacquisition Income	**-**	-	-		(205.9)	Laba Pra Akuisisi
Net Income	**1,410.1**	1,623.5	1,633.2	6,082.0	340.7	Laba Bersih
Share Outstanding (in millions of shares)**	**5,433.9**	5,356.2	5,285.3	5,177.5	5,177.5	Modal Ditempatkan** (dalam jutaan lembar saham)
Basic Earning per Share (in Rp)**	**260.9**	309.0	313.9	1,174.7	65.8	Laba per Saham Dasar (dalam Rupiah)**
Dividend per Share (in Rp)**	**-**	149.3	154.2	145.6	29.2	Dividen per Saham (dalam Rupiah)**
EBITDA***	**7,051.9**	6,732.1	6,016.7	4,385.9	3,661.7	EBITDA***

Balance Sheet						Neraca
Total Asset	**34,228.7**	32,787.1	27,872.5	26,059.2	21,852.2	Jumlah Aktiva
Property and Equipment - Net	**24,963.0**	21,564.8	17,243.2	14,093.1	11,759.3	Aktiva Tetap - Bersih
Working Capital	**(1,137.8)**	2,095.6	2,080.3	4,034.5	1,805.3	Modal Kerja
Total Liabilities	**18,826.3**	18,296.1	14,523.4	13,872.2	11,285.4	Jumlah Kewajiban
Minority Interest	**200.6**	175.7	164.5	147.1	134.5	Hak Minoritas
Total Stockholders' Equity	**15,201.7**	14,315.3	13,184.6	12,039.9	10,432.3	Jumlah Ekuitas

Operating Ratios (%)						Rasio Usaha (%)
Operating Income to Operating Revenues	**27.77**	31.51	30.66	28.53	27.74	Laba Usaha terhadap Pendapatan Usaha
Operating Income to Stockholders' Equity	**22.36**	25.51	24.26	19.50	18.00	Laba Usaha terhadap Jumlah Ekuitas
Operating Income to Total Assets	**9.93**	11.14	11.47	9.01	8.59	Laba Usaha terhadap Jumlah Aktiva
EBITDA Margin	**57.62**	58.09	57.69	53.29	54.11	Marjin EBITDA
Net Profit Margin	**11.52**	14.01	15.66	73.90	5.03	Marjin Laba Bersih
Return on Equity	**9.28**	11.34	12.39	50.52	3.27	Pengembalian Modal
Return on Assets	**4.12**	4.95	5.86	23.34	1.56	Pengembalian Aktiva

Financial Ratios (%)						Rasio Keuangan (%)
Current Ratio	**83.28**	138.58	146.30	217.74	155.05	Rasio Lancar
Debt to Equity Ratio	**75.13**	87.34	71.96	86.20	76.29	Rasio Hutang terhadap Jumlah Ekuitas
Total Liabilities to Total Assets	**55.00**	55.80	52.11	53.23	51.64	Rasio Total Kewajiban terhadap Total Aktiva

Dividend per Share (Rp)						Dividen per Saham (Rp)
Final	**-**	149.32	154.23	145.55	29.23	Final
Payment Date	**-**	08/08/06	15/07/05	29/07/04	1/08/03	Tanggal Pembayaran

* Realized gain on the difference in value from restructuring our transaction of entities under common control - net of deffered tax effect of Rp2,944.0 billion.
* Laba yang direalisasi atas selisih transaksi restrukturisasi entitas sepengendali - setelah dikurangi efek pajak tangguhan sebesar Rp2.944,0 miliar.

** After taking into account the 5-for-1 stock split completed in March 2004. Basic earnings per share is computed by dividing net income by the weighted-average number of shares outstanding during the year after considering the effect of exercise of ESOP Phase I and Phase II.

** Setelah memperhitungkan pemecahan saham dari 1 saham menjadi 5 saham di bulan Maret 2004. Laba per saham dasar dihitung dengan membagi laba bersih dengan jumlah rata-rata tertimbang saham yang ditempatkan dan disetor penuh dalam tahun berjalan setelah memperhitungkan pengaruh dari ESOP Tahap I dan Tahap II.

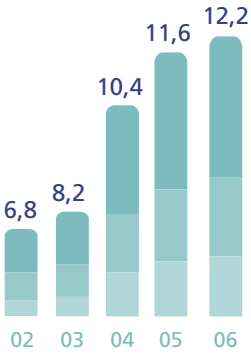
*** EBITDA: Earnings before interest, other non operating income and expenses, income tax expenses, depreciation and amortization as computed under Indonesian GAAP.

*** EBITDA: Laba sebelum bunga, penghasilan dan beban non-usaha lainnya, beban pajak penghasilan, penyusutan dan amortisasi yang dihitung berdasarkan SAK yang berlaku di Indonesia.

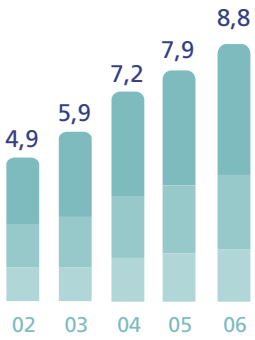
Rp12.2 Trillion

Our operating revenues in 2006

Rp12,2 triliun, pendapatan usaha kami di tahun 2006



OPERATING REVENUES
PENDAPATAN USAHA
(Billion Rupiah Miliar Rupiah)

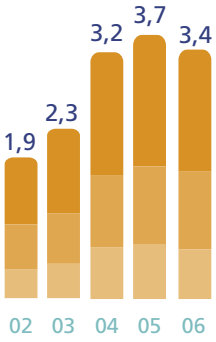


OPERATING EXPENSES
BEBAN USAHA
(Billion Rupiah Miliar Rupiah)

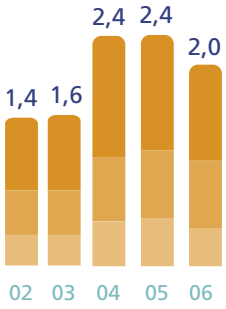
57.6%

Our EBITDA margin in 2006

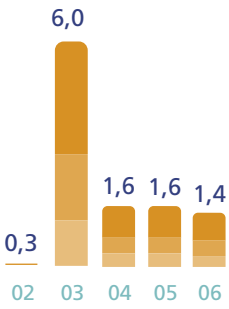
57,6% EBITDA marjin kami



OPERATING INCOME
LABA USAHA
(Billion Rupiah Miliar Rupiah)

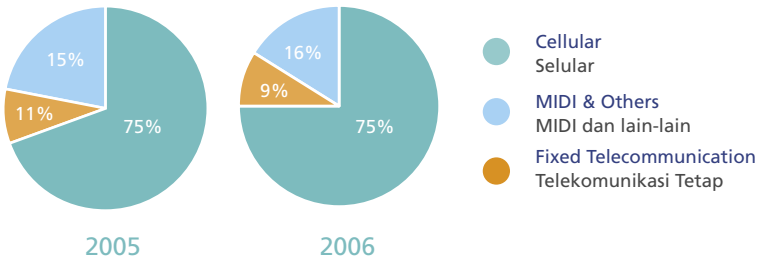


INCOME BEFORE INCOME TAX
LABA SEBELUM PAJAK PENGHASILAN
(Billion Rupiah Miliar Rupiah)

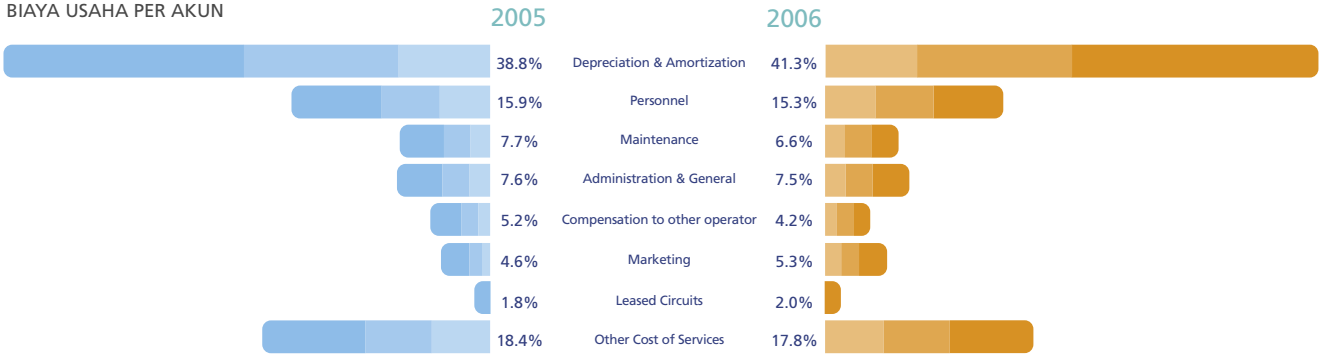


NET INCOME
LABA BERSIH
(Billion Rupiah Miliar Rupiah)

OPERATING REVENUE BY BUSINESS SEGMENTS
PENDAPATAN USAHA PER SEGMEN BISNIS



OPERATING EXPENSES BY ACCOUNT
BIAYA USAHA PER AKUN



OPERATIONAL HIGHLIGHTS
IKHTISAR OPERASIONAL

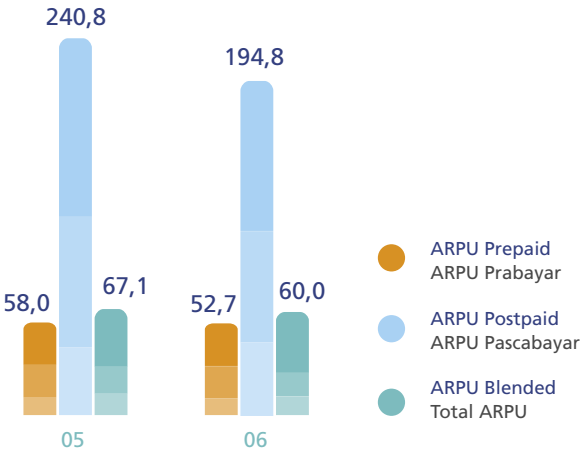
Cellular	Unit	2006	2005	% Change	Selular
Prepaid Subscriber	subscriber	**15,878,780**	13,836,046	14.8%	Pelanggan Prabayar
Pospaid Subscriber	subscriber	**825,859**	676,407	22.1%	Pelanggan Pascabayar
Total Subscriber	subscriber	**16,704,639**	14,512,453	15.1%	Total Pelanggan
ARPU Prepaid	Rp	**52,713**	58,054	-9.2%	ARPU - Prabayar
ARPU Post-paid	Rp	**194,761**	240,810	-19.1%	ARPU - Pascabayar
ARPU Blended	Rp	**60,023**	67,113	-10.6%	ARPU - Total

IDD	Unit	2006	2005	% Change	SLI
Incoming Traffic	000 minutes	**980,471**	808,048	21.3%	Trafik Incoming
Outgoing Traffic	000 minutes	**153,824**	156,633	-1.8%	Trafik Outgoing
Total Traffic	000 minutes	**1,134,295**	964,681	17.6%	Total Trafik
Incoming/Outgoing Ratio		**6.4**	5.2	23.1%	Rasio Incoming/Outgoing

Multimedia Interactive, Data Communications & Internet (MIDI)					Multimedia Interaktif, Komunikasi Data & Internet (MIDI)
INDOSAT					**INDOSAT**
Wholesale	Unit	2006	2005	% Change	**Wholesale**
International High Speed Leased Line	cct/64k	**7,808**	3,190	144.8%	Sirkit Sewa Int'l Kecepatan Tinggi
Domestic High Speed Leased Circuit	cct/64k	**37,611**	28,245	33.2%	Sirkit Sewa Domestik Kecepatan Tinggi
Satellite Transponder Leased	transponder	**12.3**	12.3	-0.3%	Sewa Transponder Satelit
Datacom					**Datacom**
International High Speed Leased Line	cct/64k	**961**	780	23.2%	Sirkit Sewa Int'l Kecepatan Tinggi
Domestic High Speed Leased Line	cct/64k	**7,645**	5,361	42.6%	Sirkit Sewa Domestik Kecepatan Tinggi
Frame Relay	port	**919**	1,056	-13.0%	Frame Relay
IP VPN	cct/64k	**6,236**	930	570.5%	IP VPN
INDOSAT M2					**INDOSAT M2**
Internet Dial Up	user	**27,027**	28,161	-4.0%	Internet Dial Up
Internet Dedicated	link	**1,199**	751	59.7%	Internet Dedicated
IP VPN	link	**217**	170	27.6%	IP VPN
LINTASARTA					**LINTASARTA**
High Speed Leased Line (SDL)	link	**1,133**	1,478	-23.3%	Sirkit Sewa Kecepatan Tinggi
Frame Relay	access	**4,008**	4,353	-7.9%	Frame Relay
VSAT NET/IP/Link	terminal	**1,647**	1,731	-4.9%	VSAT NET/IP/Link
IP VPN	link	**3,245**	2,028	60.0%	IP VPN

Rp60.023
Blended ARPU* in 2006

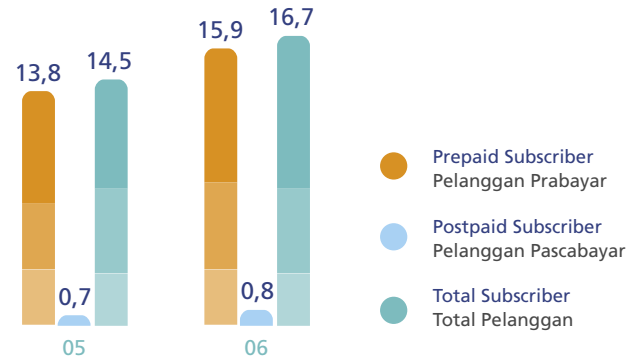
Rp60,023 Total ARPU di tahun 2006



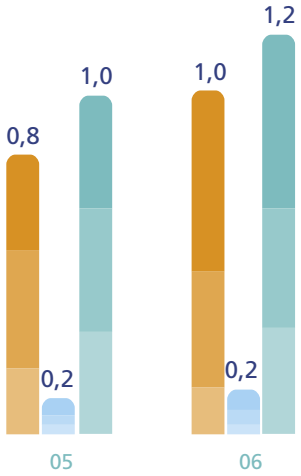
ARPU (RP)
(Billion Rupiah Miliar Rupiah)

16,704,639
Cellular subscribers at the end of 2006

16.704.639 Jumlah pelanggan selular pada akhir tahun 2006



SUBSCRIBER
PELANGGAN
(Million Juta)



IDD INCOMING OUTGOING TRAFIC
SLI TRAFIK INCOMING OUTGOING
(Thousand minutes Ribuan menit)

IDD INCOMING OUTGOING RATIO
SLI RASIO INCOMING OUTGOING

*ARPU: Average Revenue per User
*ARPU: Pendapatan Rata-rata per Pelanggan

STOCK & BOND HIGHLIGHTS
IKHTISAR SAHAM & OBLIGASI

STOCK PERFORMANCE / KINERJA SAHAM

(US$/ADR)	New York Stock Exchange		Jakarta Stock Exchange		(Rp)
	2006	2005	2006	2005	
Highest	**38.55**	34.25	**6,750**	6,400	Tertinggi
Lowest	**21.81**	20.70	**4,050**	4,275	Terendah
Year end	**38.55**	29.09	**6,750**	5,550	Di Akhir tahun
Earnings per ADR*	**1.45**	1.57	260.9	309.04	Laba Bersih per Saham*
Dividend/ADR*	–	0.82	–	149.32	Dividen per Saham*
Dividend Payout Ratio*	–	50.00	–	50.00	Rasio Dividen yang Dibayarkan*
Dividend Yield (%)		2.82		2.69	(%) Dividen Yield
(Dividend per Share/Year-End Share Price)					(Dividen per Saham/Harga Saham di Akhir Tahun)
P/E Ratio**	**26.59 X**	18.53 X	25.87 X	17.96 X	Rasio P/E**
(Year-End Share Price/Earnings per Share)					(Harga Saham Akhir Tahun/Laba Bersih per Saham)

Quarterly Stock Price in NYSE / Harga Saham per Triwulan di NYSE

(US$/ADR)	2006		2005		(US$/ADR)
Period	Highest	Lowest	Highest	Lowest	Periode
First Quarter	**31.81**	**26.70**	34.25	20.70	Triwulan Pertama
Second Quarter	**32.80**	**21.81**	29.03	22.53	Triwulan Kedua
Third Quarter	**27.86**	**22.85**	29.85	23.50	Triwulan Ketiga
Fourth Quarter	**38.55**	**26.83**	29.41	24.00	Triwulan Keempat

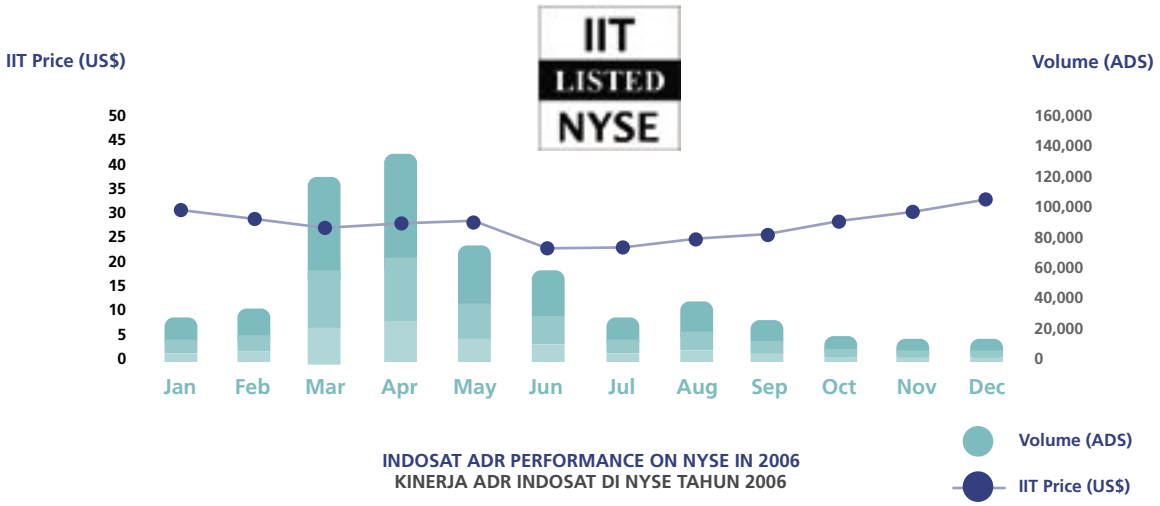
Quarterly Stock Price in JSX / Harga Saham per Triwulan di BEJ

(Rp)	2006		2005		(Rp)
Period	Highest	Lowest	Highest	Lowest	Periode
First Quarter	**6,100**	**4,875**	6,400	4,750	Triwulan Pertama
Second Quarter	**5,800**	**4,050**	5,650	4,275	Triwulan Kedua
Third Quarter	**5,200**	**4,200**	5,850	4,900	Triwulan Ketiga
Fourth Quarter	**6,750**	**5,050**	5,800	4,875	Triwulan Keempat

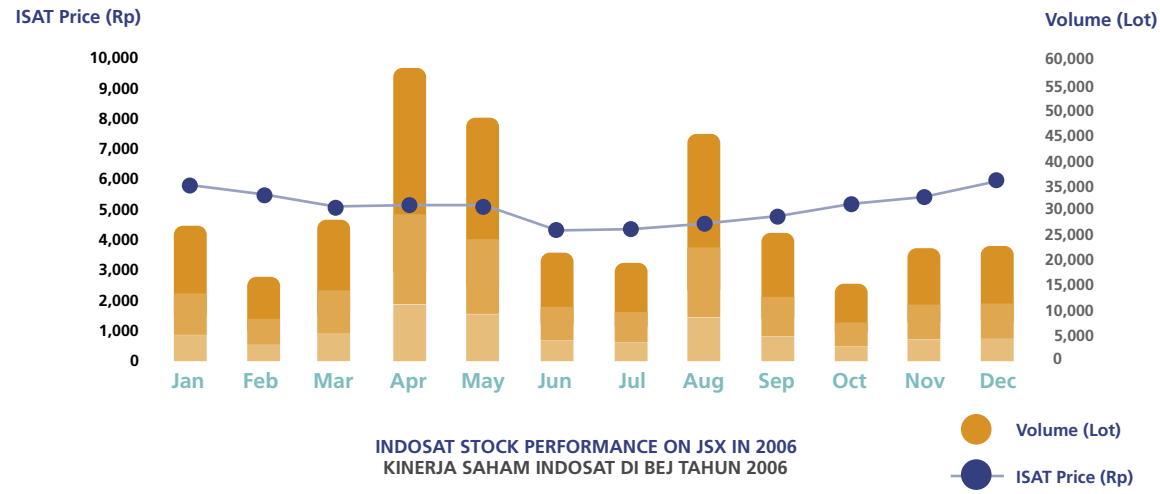
* Computed based on the number of shares after the post 5-for-1 stock split completed in March 2004
* Dihitung berdasarkan jumlah saham setelah pemecahan saham dari 1 menjadi 5 di bulan Maret 2004
** Computed based on the share price and earnings per share before stock split
** Dihitung berdasarkan harga saham dan laba per saham sebelum pemecahan saham
*** 1 ADR consists of 10 shares before stock split and becomes 50 shares after the stock split completed in March 2004
*** 1 ADR terdiri dari 10 saham sebelum pemecahan saham dan menjadi 50 saham setelah pemecahan saham di bulan Maret 2004

BOND HIGHLIGHTS

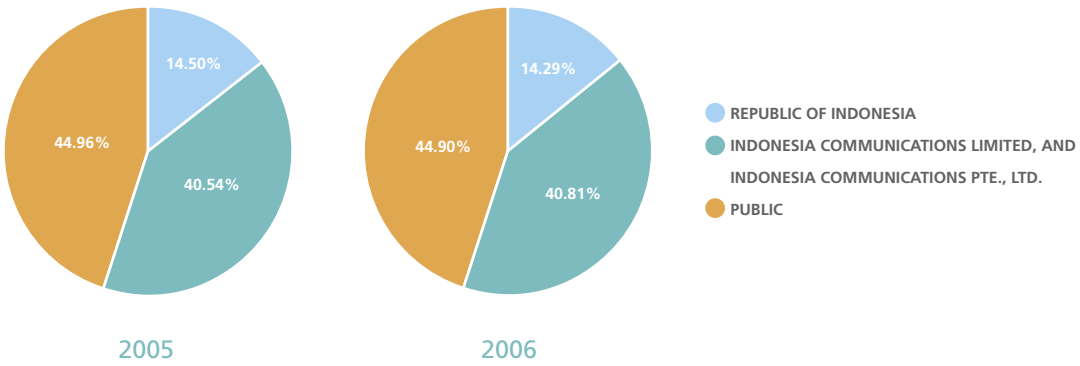
Facility	Amount	Maturity	Interest Rate
Bonds II (Rp billion)	1,075	2007 and 2032 (for B series)	Series A Fixed 15.75% p.a, Series B Fixed 16% p.a. and Series C Floating maximum 18.5% p.a and minimum 15% p.a.
Shariah Mudharabah (Rp billion)	175	2007	Revenue-sharing
Bonds III (Rp billion)	2,500	2008 and 2010 (for B series)	Series A Fixed 12.5% p.a and Series B Fixed 12.875% p.a.
Bonds IV (Rp billion)	815	2011	Fixed 12.0% p.a.
Shariah Ijarah (Rp billion)	285	2011	Fixed Ijarah Return amounting to Rp8.55 payable on a quaterly basis
Guaranteed Notes I Due 2010 (US$ Million)	300	2010	Fixed 7.75% p.a.
Guaranteed Notes II Due 2012 (US$ Million)	250	2012	Fixed 7.125% p.a.



INDOSAT ADR PERFORMANCE ON NYSE IN 2006
KINERJA ADR INDOSAT DI NYSE TAHUN 2006



INDOSAT STOCK PERFORMANCE ON JSX IN 2006
KINERJA SAHAM INDOSAT DI BEJ TAHUN 2006



INDOSAT'S STOCKHOLDERS COMPOSITION
KOMPOSISI PEMEGANG SAHAM INDOSAT

OUR PERFORMANCE HIGHLIGHTS
IKHTISAR KINERJA

REPORT FROM OUR MANAGEMENT
LAPORAN DARI MANAJEMEN

OUR BUSINESS HIGHLIGHTS
URAIAN USAHA

OUR BUSINESS ANALYSIS
ANALISIS USAHA

RISK FACTORS
FAKTOR RISIKO

OUR REPORT ON CORPORATE GOVERNANCE
LAPORAN TENTANG TATA KELOLA

OUR PEOPLE
SUMBER DAYA MANUSIA

OUR CONTRIBUTIONS TO SOCIETY
SUMBANGSIH BAGI MASYARAKAT

OUR INVESTOR RELATIONS
HUBUNGAN INVESTOR

OUR CORPORATE INFORMATION
INFORMASI KORPORASI

OUR FINANCIAL STATEMENTS
LAPORAN KEUANGAN

8 Financial Highlights Ikhtisar Keuangan
10 Operational Highlights Ikhtisar Operasional
12 Stock & Bond Highlights Ikhtisar Saham & Obligasi
16 Vision and Mission Visi dan Misi

18 Report From the President Commissioner Laporan Komisaris Utama
24 Report From the Deputy President Director Laporan Wakil Direktur Utama

40 Our Products and Services Produk dan Layanan
43 Cellular Selular
51 Fixed Data Services (MIDI) Layanan Data Tetap (MIDI)
55 Fixed Voice Services (Fixed Telecommunications) Layanan Telepon Tetap (Telekomunikasi Tetap)
59 Our Network and Facilities Jaringan dan Fasilitas Kami

63 Management Discussion and Analysis Analisis dan Pembahasan Manajemen

104 Risk Factors Faktor Risiko

132 Corporate Governance Report Laporan Tata Kelola Perusahaan
152 Audit Committee Report Laporan Komite Audit
159 Remuneration Committee Report Laporan Komite Remunerasi
160 Risk Management Committee Report Laporan Komite Manajemen Risiko

164 Human Resources Development Programs Program Pengembangan Sumber Daya Manusia

170 Corporate Social Responsibility Programs Program Tanggung Jawab Sosial Perusahaan

176 Our Investor Relations Hubungan Investor

180 Brief History Sejarah Singkat
181 Organization Structure Struktur Organisasi
182 Biographies of Our Board of Commissioners and Audit Committee Biografi Dewan Komisaris dan Komite Audit
188 Biographies of Our Board of Directors Biografi Direksi
192 Subsidiary Companies Anak Perusahaan
193 Headquarters and Branch Offices Kantor Pusat dan Kantor-Kantor Cabang
194 Shareholders' Information Informasi bagi Pemegang Saham

197 Audited Financial Statements Laporan Keuangan yang Diaudit

VISION AND MISSION
VISI DAN MISI

VISION

To become a leading cellular/wireless focused, fully integrated telecommunications network and services provider in Indonesia.

MISSION

- To provide and develop innovative and quality products, services and solutions, which offer the best value to our customers.
- To continuously grow shareholder value.
- To provide a better quality of life to our stakeholders.

VISI

Menjadi penyelenggara jaringan dan jasa telekomunikasi terpadu berfokus selular/nirkabel yang terkemuka di Indonesia.

MISI

- Menyediakan dan mengembangkan produk, layanan, dan solusi inovatif dan berkualitas untuk memberikan manfaat yang sebesar-besarnya bagi para pelanggan.
- Meningkatkan *shareholder value* secara terus menerus.
- Mewujudkan kualitas kehidupan *stakeholder* yang lebih baik.

REPORT FROM THE PRESIDENT COMMISSIONER
LAPORAN KOMISARIS UTAMA

Dear Indosat Investors,

Indosat ended 2006 on a promising note, posting stable revenue growth, regaining its market share and enhancing its network coverage.

For nine consecutive months since April 2006, Indosat's revenue posted double-digit growth of almost 30% after five quarters of virtually flat growth. Indosat's full year operating revenues for 2006 was approximately Rp12.2 trillion, or an increase of 5.6% over the previous year. Indosat's EBITDA margin for the full year remains healthy and was within the previous market guidance of 57% - 59%. As at the end of December 2006, Indosat registered about 16.7 million mobile subscribers, an increase of 21%, despite facing high churn rate and forced deletion due to the implementation of the prepaid registration policy earlier that year. In 2006, to support the increasing demand in our cellular and fixed data services, the company added about 1,519 new base transceiver stations (BTS) across Indonesia. Today, Indosat has about 7,221 BTS on air and its network coverage reaches about 94% of the Indonesian population.

Investor Indosat yang Terhormat,

Indosat mengakhiri tahun 2006 dengan prestasi yang menjanjikan, mencatat pertumbuhan pendapatan yang stabil, meraih kembali pangsa pasarnya dan meningkatkan jangkauan jaringannya.

Selama sembilan bulan berturut-turut sejak April 2006, pendapatan Indosat mencatat angka pertumbuhan dua-digit mendekati 30% setelah mengalami pertumbuhan lamban selama lima kuartal. Pendapatan usaha Indosat selama tahun 2006 berjumlah sekitar Rp12,2 triliun, atau naik 5,6% dibanding tahun sebelumnya. Marjin EBITDA Indosat selama satu tahun penuh tetap sehat dan dalam kerangka pedoman pasar sebelumnya antara 57%-59%. Pada akhir Desember 2006, Indosat mencatat sekitar 16,7 juta pelanggan selular, naik sebesar 21%, walaupun menghadapi *churn rate* yang tinggi, serta penghapusan wajib sebagai akibat dari pemberlakuan kewajiban registrasi prabayar di awal tahun. Di tahun 2006, untuk menunjang kebutuhan yang meningkat akan layanan selular dan data tetap kami, Perseroan telah menambah sekitar 1.519 *base transceiver station* (BTS) baru di seluruh Indonesia. Saat ini, Indosat telah memiliki sekitar 7.221 BTS yang beroperasi dan jangkauan jaringan yang meliputi 94% penduduk Indonesia.

"Indosat ended 2006 on a promising note, posting stable revenue growth, regaining its market share and enhancing its network coverage."

"Indosat mengakhiri tahun 2006 dengan prestasi yang menjanjikan, mencatat pertumbuhan pendapatan yang stabil, meraih kembali pangsa pasarnya dan meningkatkan jangkauan jaringannya."

Peter Seah Lim Huat
President Commissioner Komisaris Utama

I'm pleased to note that Indosat's network showed tremendous resilience even during peak periods like *Ramadhan*, Idl Fitr, and year-end festive traffic surges. When an earthquake in December 2006 damaged the undersea cable systems near Taiwan, affecting international telecoms services and during the massive Jakarta floods in February 2007, Indosat's network remained in full operation with virtually no interruption and quickly became the choice service provider for many affected companies and individuals.

We were able to regain the growth momentum and further cement our market position through resolute introduction of comprehensive, multi-pronged business strategies and innovation-driven marketing programs.

We intend to maintain this growth trend through 2007. Our announcement to enhance our network coverage with an investment of at least US$1 billion on capital expenditures demonstrates our commitment to the company's long-term performance and competitive position. It also underscores our commitment to support the continual development of Indonesia's telecommunications sector. Our goal is to expand our network coverage and Indosat galleries to more remote areas and all of the sub-districts across the country, thereby, making our services available to more Indonesians.

A CARING COMPANY

While we focus on growing the business and meeting our investors' expectations, we recognize that Indosat has a particular responsibility to be good corporate citizens of the communities where we operate in.

Saya berbesar hati menyampaikan bahwa jaringan Indosat membuktikan ketahanan yang luar biasa selama masa puncak lonjakan trafik seperti di bulan Ramadhan, Lebaran dan liburan akhir tahun. Saat gempa bumi bulan Desember 2006 menghancurkan sistem kabel bawah laut di dekat Taiwan, yang mempengaruhi layanan telekomunikasi internasional dan selama banjir melanda Jakarta bulan Februari 2007, jaringan Indosat tetap beroperasi secara penuh dan praktis tanpa hambatan, sehingga Indosat menjadi pilihan utama bagi kebanyakan perusahaan dan individu yang terimbas bencana.

Kami mampu meraih kembali momentum pertumbuhan dan selanjutnya memperkokoh posisi pasar kami melalui penerapan strategi usaha multi-dimensi yang komprehensif dan program pemasaran berbasis inovasi secara gigih.

Kami bertekad untuk mempertahankan tren pertumbuhan selama tahun 2007. Pernyataan kami untuk meningkatkan jangkauan jaringan dengan investasi minimal sebesar US$1 miliar pada pengeluaran modal kami membuktikan kesungguhan komitmen kami terhadap kinerja Perseroan jangka-panjang dan keunggulan posisi kompetitif kami. Hal itu juga menegaskan komitmen kami untuk menunjang pembangunan yang berkelanjutan dari sektor telekomunikasi di Indonesia. Tujuan kami adalah untuk mengembangkan jangkauan jaringan dan galeri-galeri Indosat hingga ke daerah-daerah terpencil dan seluruh kecamatan di Indonesia, sehingga memungkinkan layanan kami dapat dinikmati oleh seluruh penduduk Indonesia.

KEPEDULIAN PERUSAHAAN

Sementara kami memfokuskan diri untuk mengembangkan usaha dan memenuhi ekspektasi investor, kami memahami bahwa Indosat mempunyai tanggung-jawab khusus sebagai bagian dari warga usaha yang baik dari komunitas tempat kami beroperasi.

Our network infrastructure roll-out of at least US$1 billion in 2007 and galleries expansion across Indonesia will continue to spur job creation and local entrepreneurial activity, an engine of growth for the economy.

To support the Government's program on compulsory education for Indonesian children, Indosat has made significant contributions towards Indonesia's education infrastructure and initiatives. Following the inauguration of two elementary schools in Aceh in 2005, Indosat launched "Indonesia Belajar", a program dedicated to improving the lives of Indonesia's young generation, such as offering scholarships through six leading State universities.

The year 2006 regretfully saw a series of disasters in Indonesia which had, unfortunately, adversely impacted livelihood of individuals and the economies in the local communities. Some of these disasters include the Yogyakarta earthquake, Pangandaran tsunami, and the severe Jakarta floods which resulted in paralyzing commercial activities for several days in Jakarta. These disasters have victimized entire societies, impacting many Indonesian lives and disrupting economic activities. We extend our heartfelt sympathy to all those affected by the tragedies.

As a caring company, Indosat responded swiftly to the relief needs by providing financial and emergency support, such as free telecommunications services, to the victims directly or through relief organizations.

Pengembangan jaringan infrastruktur kami senilai minimal US$1 miliar di tahun 2007 dan pengembangan galeri-galeri di seluruh Indonesia akan terus memacu penciptaan kesempatan kerja dan kegiatan wirausaha setempat, sebagai penggerak pertumbuhan dari roda ekonomi.

Untuk menunjang program "Wajib Belajar" dari Pemerintah bagi anak-anak bangsa, Indosat telah memberikan konstribusi penting untuk prasarana dan prakarsa pendidikan di Indonesia. Setelah diresmikannya rekonstruksi dua sekolah dasar di Aceh tahun 2005, Indosat meluncurkan "Indonesia Belajar", sebuah program yang didedikasikan untuk meningkatkan kehidupan generasi muda Indonesia, termasuk pemberian beasiswa melalui enam universitas negeri terkemuka.

Tahun 2006 membuat kita prihatin dengan terjadinya berbagai bencana di Indonesia, yang berdampak pada kehidupan pribadi dan ekonomi dari masyarakat setempat. Sebagian dari bencana tersebut mencakup gempa bumi di Yogyakarta, tsunami di Pangandaran, dan banjir bandang yang melumpuhkan kegiatan bisnis berhari-hari di Jakarta. Bencana-bencana itu telah merugikan seluruh masyarakat, menyengsarakan kehidupan sejumlah penduduk dan menghambat kegiatan ekonomi. Kami menyatakan simpati kami bagi semua pihak yang menderita akibat tragedi tersebut.

Sebagai perusahaan yang peduli, Indosat cepat tanggap dengan mengulurkan tangan memberi bantuan keuangan dan kebutuhan darurat, seperti layanan telekomunikasi gratis bagi para korban, yang diberikan langsung atau melalui organisasi sosial.

LOOKING FORWARD

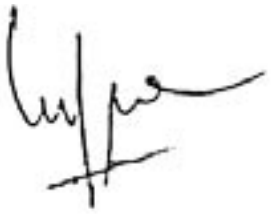
As Indonesia regains its socio-economic footing and secures its status as one of the world's emerging middle-income countries, we believe Indosat's fundamental strengths – sound strategy, customer-oriented, innovation focused philosophy, and committed and talented management and employees – will position the company firmly to participate in the new exciting economic opportunities.

On behalf of the Board of Commissioners, I want to express my sincere appreciation to the Board of Directors and employees of Indosat for their hard work and dedication to achieve the company's business targets despite the challenging landscape. I am also grateful to our investors, customers and business partners for their steadfast support and confidence in us. We look forward to your continued support in 2007.

MENATAP KE DEPAN

Saat Indonesia memperkuat kembali landasan sosio-ekonominya dan memantapkan status sebagai salah satu negara berpenghasilan menengah yang berkembang di dunia, kami percaya kekuatan fundamental Indosat, yaitu strategi yang tepat, orientasi pada pelanggan, azas fokus pada inovasi, serta manajemen dan karyawan berbakat – akan memperkokoh posisi Perseroan untuk berperan-serta dalam meraih peluang ekonomi baru yang menarik.

Mewakili Dewan Komisaris, saya ingin menyampaikan penghargaan yang tulus kepada seluruh jajaran Direksi dan karyawan Indosat atas kerja keras dan dedikasi mereka untuk mencapai target usaha Perseroan di tengah-tengah situasi yang menantang. Ucapan terima kasih juga saya sampaikan kepada para investor, pelanggan dan mitra usaha atas dukungan dan kepercayaan yang kokoh kepada kami. Kami mengharapkan dukungan yang berkelanjutan dari Anda di tahun 2007.



Peter Seah Lim Huat
President Commissioner **Komisaris Utama**

BOARD OF COMMISSIONERS
DEWAN KOMISARIS

1. Soeprapto S. IP, 2. Lee Theng Kiat, 3. Roes Aryawijaya, 4. Lim Ah Doo,
5. Sio Tat Hiang, 6. Sum Soon Lim, 7. Setyanto P. Santosa,
8. Peter Seah Lim Huat, 9. Farida Eva Riyanti Hutapea

REPORT FROM THE DEPUTY PRESIDENT DIRECTOR
LAPORAN WAKIL DIREKTUR UTAMA

Dear Shareholders

2006 marks an inflection point for Indosat's business as we seek to grow our revenues and retain our market position in an increasingly challenging and competitive business environment. It is fair to say that Indosat has gone through one of the toughest years of its recent corporate history.

The first-half results were disappointing as Indosat faced a number of challenges. Network quality and legacy integration issues of the previous years inhibited our ability to bring new product and service innovations to the market. This resulted in high churn rates at the start of the year, delayed network roll-out and upgrades, and poor financial performance in the early part of the year. In addition, on 30 May, Mr. Hasnul Suhaimi tendered his resignation from Indosat citing personal reasons, and ceased to be President Director as of 8 June 2006.

Pemegang Saham yang Terhormat,

Tahun 2006 menandai titik perubahan bagi bisnis Indosat saat kami berupaya untuk menumbuhkan pendapatan kami dan mempertahankan posisi pasar kami dalam lingkungan bisnis yang semakin menantang dan kompetitif. Dapat dikatakan bahwa Indosat baru saja melewati salah satu masa yang paling sulit dalam sejarah perjalanan bisnisnya.

Hasil kinerja pada semester pertama kurang memuaskan karena Indosat menghadapi sejumlah tantangan. Masalah kualitas dan integrasi jaringan selama beberapa tahun terakhir telah menghambat kemampuan kami dalam menghadirkan produk dan inovasi layanan baru ke pasar. Hal ini berpengaruh pada tingginya *churn rates* pelanggan pada awal tahun, tertundanya penggelaran dan peningkatan kualitas jaringan, serta lemahnya kinerja keuangan pada awal tahun. Di sisi lain, pada tanggal 30 Mei, Bpk. Hasnul Suhaimi menyampaikan pengunduran dirinya dari Indosat karena alasan pribadi, dan berhenti dari jabatan Direktur Utama pada tanggal 8 Juni 2006.

"2006 marks an inflection point for Indosat's business as we seek to grow our revenues and retain our market position in an increasingly challenging and competitive business environment through our three-core strategies namely acceleration of our network roll-out, introduction of innovative products and services and strengthening our distribution channels."

"Tahun 2006 menandai titik perubahan bagi bisnis Indosat saat kami berupaya untuk meningkatkan pertumbuhan pendapatan kami dan mempertahankan posisi pasar kami dalam lingkungan bisnis yang semakin menantang dan kompetitif melalui tiga strategi utama yaitu, akselerasi pengembangan jaringan, peluncuran produk dan layanan yang inovatif serta memperkokoh jaringan distribusi."

Kaizad B. Heerjee
Deputy President Director Wakil Direktur Utama

Clearly Indosat had hit a major crossroad. Recognizing that we needed to realign our strategies to accommodate the changing competitive landscape, the management team at Indosat made some tough and, at times, unpopular decisions to get Indosat back on the right track for long term success.

What I am about to share in this report are significant developments that has positioned Indosat on a new growth curve that will ensure it remains as Indonesia's leading integrated full network service provider.

MEETING OUR COMMITMENTS

During the second-half of last year, most analysts covering Indosat were unanimously of the opinion that Indosat needed to demonstrate top-line growth, as the company had delivered five quarters of virtually flat results. This was particularly disappointing as we were operating in an industry that continues to experience double-digit growth.

During the first-half conference call, the Indosat Management made three commitments. The first was to focus our efforts to deliver revenue growth of between 10 - 15% in the second-half as compared to the first-half. The second commitment was to deliver second-half earnings growth greater than 35% as compared to the first-half. And lastly, our third commitment was to regain our subscriber market-share without compromising our operational metrics such as ARPU, traffic and value-added services (VAS) revenues.

I am very pleased to share that the implementation plans we began in the second-half of 2006 has met, if not exceeded, the guidance we shared in the first-half. Moreover, the strategies and initiatives that we have set out in 2006 continue to deliver the growth into 2007.

Jelas bahwa Indosat telah menghadapi tantangan yang berat. Memahami bahwa kami perlu mengatur kembali strategi kami untuk mengakomodasi perubahan lingkungan bisnis yang kompetitif, tim manajemen Indosat telah mengambil beberapa kebijakan yang tegas dan, pada titik tertentu kebijakan yang tidak populer, untuk mengembalikan Indosat di jalur yang tepat demi keberhasilan jangka-panjang.

Hal yang ingin saya sampaikan dalam laporan ini adalah perkembangan penting yang telah menempatkan Indosat dalam kurva pertumbuhan baru yang akan tetap memastikan posisi Perseroan sebagai penyelenggara layanan jaringan terpadu yang terkemuka di Indonesia.

MEWUJUDKAN KOMITMEN KAMI

Selama semester kedua tahun yang lalu, para analis yang meliput Indosat pada umumnya berpendapat bahwa Indosat perlu mewujudkan tingkat pertumbuhan yang tinggi, untuk membalikkan kondisi pertumbuhan yang lamban selama lima kuartal. Kondisi tersebut mengecewakan karena kami beroperasi dalam sebuah industri yang selalu mengalami pertumbuhan dua-digit.

Pada saat *conference call* semester pertama, Manajemen Indosat telah membuat tiga komitmen. Pertama, memfokuskan upaya kami untuk memenuhi pertumbuhan pendapatan pada kisaran 10 – 15% pada semester kedua dibandingkan dengan semester awal. Komitmen kedua adalah memenuhi pertumbuhan laba semester kedua di atas 35% dibanding semester pertama. Dan yang terakhir, komitmen ketiga yaitu meraih kembali pangsa pasar pelanggan kami dengan tetap memperhatikan indikator operasional kami seperti ARPU, trafik dan pendapatan dari layanan nilai-tambah.

Saya sangat senang untuk menyampaikan bahwa rencana kami yang dimulai pada semester kedua 2006 dapat terlaksana, kalau tidak dikatakan melebihi, dari pedoman yang kami nyatakan pada semester pertama. Bahkan, strategi dan inisiatif yang kami tetapkan di tahun 2006 terus memberikan pertumbuhan yang berkelanjutan hingga ke tahun 2007.

FINANCIAL AND OPERATIONAL PERFORMANCE

In meeting our first commitment, namely our revenue growth guidance, Indosat was able to show high growth beginning April 2006 and continues into 2007. Total revenues grew by 12% as compared to the first-half, while cellular revenues grew by 15% over the same period. In fact since April 2006, Indosat's revenue has grown by almost 30% and I'm pleased to say that the five quarters of stagnant top-line performance, prior to April 2006, is now behind us.

The nine straight months of month-over-month revenue growth since April 2006 has enabled Indosat to record consolidated operating revenues of approximately Rp12.2 trillion, or a 5.6% increase compared to last year. On a quarterly comparison basis, consolidated revenues in the fourth-quarter 2006 were recorded at Rp3.4 trillion, or around an 8.4% increase as compared to the third-quarter of 2006.

Together with growing the top-line, Indosat managed its EBITDA margins for the full year within the guidance of 57% - 59%. Furthermore, net earnings in the second-half grew by 57% over the first-half of 2006. This is significantly higher than our commitment to grow second-half earnings by more than 35% over the first-half of 2006.

All these performances are a reflection of the successful execution of the three-pronged cellular strategy of leading the market with products and service innovations, enhancing our network quality and coverage, and expanding on our distribution capabilities.

SOUND BALANCE SHEET

As of 31 December 2006, our balance sheet was in a good position with a Net Debt to Equity ratio of around 57%. Indosat had a cash, and cash equivalent balance of around US$311

KINERJA KEUANGAN DAN OPERASIONAL

Dalam hal memenuhi komitmen pertama kami yaitu pedoman pertumbuhan pendapatan, Indosat mampu memberikan tingkat pertumbuhan yang tinggi sejak April 2006, dan terus berlanjut hingga 2007. Total pendapatan usaha tumbuh 12% dibandingkan dengan semester pertama, sementara pendapatan selular naik 15% dibandingkan periode yang sama. Sebenarnya sejak April 2006, pendapatan usaha Indosat telah meningkat mendekati 30% dengan bangga dapat saya katakan bahwa kinerja lamban selama lima kuartal, sejak April 2006, telah kita tinggalkan.

Kenaikan pendapatan berturut-turut selama sembilan bulan sejak April 2006 telah memungkinkan Indosat mencatat pendapatan usaha konsolidasi sekitar Rp12,2 triliun atau meningkat 5,6% dibanding tahun lalu. Berdasarkan perbandingan per kuartal, pendapatan konsolidasi di kuartal keempat 2006 tercatat sebesar Rp3,4 triliun, atau naik sekitar 8,4% dibandingkan kuartal ketiga 2006.

Seiring dengan pertumbuhan yang tinggi, Indosat berhasil mempertahankan marjin EBITDA selama setahun penuh dalam kisaran 57% - 59%. Bahkan, laba bersih pada semester kedua tumbuh hingga 57% di atas semester satu 2006. Kenaikan ini jauh lebih tinggi dibandingkan komitmen kami untuk meningkatkan laba semester kedua hingga lebih dari 35% di atas semester satu 2006.

Seluruh kinerja ini merekfleksikan keberhasilan penerapan tiga-jurus strategi selular, yaitu memimpin pasar melalui inovasi produk dan layanan, peningkatan kualitas dan jangkauan jaringan, serta perluasan kemampuan distribusi kami.

NERACA YANG SEHAT

Per 31 Desember 2006, neraca kami berada pada posisi yang baik dengan rasio Hutang terhadap Ekuitas - Bersih sekitar 57%. Indosat memiliki saldo kas, dan setara kas sekitar US$311 juta. Kami memiliki sumber daya dan fleksibilitas yang cukup dalam neraca kami untuk mendukung pengeluaran

million. We have sufficient resources and flexibility in our balance sheet to support capital expenditure and expansion plans during the first-half of 2007. However we have disclosed in our full year-end result conference call that Indosat will conduct a financing program over the course of the year to raise more debt to fund our aggressive CAPEX plans.

RESULTS BY BUSINESS SEGMENTS

Our cellular services contributed around 75% of our total operating revenues, while fixed data (MIDI) and fixed voice services contributed approximately 16% and 9%, respectively.

CELLULAR - 21% SUBSCRIBER GROWTH

Growth in Indosat's cellular revenues posted a healthy trend of almost 15% in the second-half of 2006 compared to the first-half. Cellular revenues in the fourth-quarter reached around Rp2.6 trillion, or around a 10% increase compared to the third-quarter. It is apparent that our innovative marketing initiatives and network quality have produced some excellent results especially in the fourth-quarter festive seasons. This is in-line with the revenue growth guidance of 10% - 15% we shared in the middle of last year.

This revenue growth was supported by a significant second-half increase in subscribers and Indosat ended the year with a 21% growth in subscribers, closing the year with a total of 16.7 million subscribers.

We are very pleased with this subscriber performance particularly in light of the difficulties that Indosat faced at the beginning of 2006 when over one million subscribers churned in the first-quarter of 2006, and a similar sized forced deletion occurred due to the implementation of

modal dan rencana ekspansi selama semester pertama 2007. Dalam *conference call* kinerja akhir tahun, kami juga telah menyampaikan rencana program pendanaan di tahun 2007 melalui pinjaman atau skema lain untuk membiayai pengeluaran modal yang sangat agresif.

HASIL-HASIL BERDASARKAN SEGMEN USAHA

Layanan selular kami memberikan kontribusi 75% terhadap pendapatan usaha total kami, sedangkan layanan data tetap (MIDI) dan layanan telepon tetap masing-masing menyumbang 16% dan 9%.

SELULAR – PERTUMBUHAN PELANGGAN 21%

Pertumbuhan pendapatan selular Indosat mencatat tren yang sehat, naik hampir 15% pada semester kedua 2006 dibanding semester sebelumnya. Pendapatan selular pada kuartal keempat mencapai sekitar Rp2,6 triliun, atau meningkat sekitar 10% dibanding kuartal ketiga. Nampak jelas bahwa inisiatif pemasaran inovatif kami yang didukung kualitas jaringan yang andal telah membuahkan hasil-hasil yang istimewa khususnya pada saat musim puncak pemakaian di kuartal keempat. Hal ini seiring dengan acuan pertumbuhan pendapatan pada kisaran 10% – 15% seperti yang kami ungkapkan pada medio tahun silam.

Pertumbuhan pendapatan ini didukung oleh kenaikan jumlah pelanggan yang signifikan di semester kedua, Indosat menutup tahun 2006 dengan pertumbuhan jumlah pelanggan sebanyak 21%, yaitu 16,7 juta.

Kami sangat gembira dengan kinerja pelanggan khususnya di tengah hambatan yang dialami Indosat pada awal 2006 ketika lebih dari satu juta pelanggan beralih (*churn*) pada kuartal pertama 2006. Selain itu dalam jumlah yang sama Indosat harus kehilangan pelanggan akibat pemberlakuan kewajiban registrasi prabayar pada semester kedua tahun lalu. Kami yakin telah berhasil mempertahankan/meningkatkan pangsa pasar dari 23% menjadi 27% sekaligus meningkatkan pendapatan usaha.

the prepaid registration policy in the second-half of last year. We believe we have regained both our revenue and subscriber market-share which should now stand at a little over 23% and 27% respectively.

Going forward, our cellular strategy will not be based purely on cellular subscriber growth to meet certain industry benchmarks, or statistics, but to acquire subscribers who see value in building a long-term relationship with Indosat.

FIXED DATA (MIDI)

While we made improvements in our cellular business in the second-half, Indosat's fixed data and broadband services ("MIDI") consistently generated consistent year-on-year and quarter-on-quarter revenue growth. This business is today the second largest contributor to Indosat's revenues and we believe this segment will be a major growth driver for Indosat over the next few years.

In 2006, fixed data revenues grew by a healthy 12% from Rp1.7 trillion in 2005 to Rp1.9 trillion. The key products responsible for this segment's growth are Indosat's corporate services, such as Leased Circuit, Internet Access and Frame Relay. Furthermore in 2006 we also launched a Metro Ethernet and MPLS services that have received great reviews from our customers. We hope to bring more such innovations for our customers in the years ahead.

FIXED VOICE

Indosat's fixed voice revenues fell on a year-over-year basis but this was largely forecasted and is in line with the worldwide phenomenon of clear-channel IDD traffic migrating to low-cost alternatives such as Voice-over-IP services. In

Ke depan, strategi selular kami tidak akan mengandalkan semata-mata pada pertumbuhan pelanggan selular untuk memenuhi tolok ukur industri, atau statistik tertentu, namun untuk mendapatkan pelanggan yang melihat nilai manfaat lebih dalam menjalin hubungan jangka-panjang dengan Indosat.

DATA TETAP (MIDI)

Sementara kami melakukan perbaikan di bisnis selular pada semester kedua, layanan data tetap dan *broadband* ("MIDI") Indosat secara konsisten meningkatkan pertumbuhan pendapatan berbasis tahun-per-tahun maupun kuartal-per-kuartal. Bisnis MIDI saat ini merupakan kontributor kedua terbesar bagi pendapatan Indosat dan kami percaya segmen ini akan menjadi pemacu pertumbuhan utama untuk Indosat dalam beberapa tahun mendatang.

Pada 2006, pendapatan data tetap meningkat secara sehat hingga 12% dari Rp1,7 triliun di tahun 2005 menjadi Rp1,9 triliun. Layanan utama yang mendukung pertumbuhan segmen ini adalah layanan korporat Indosat, seperti Sirkit Sewa, Akses Internet dan Frame Relay. Lebih lanjut di tahun 2006 kami juga meluncurkan layanan Metro Ethernet dan MPLS yang memperoleh sambutan baik dari para pelanggan. Kami berharap dapat menghadirkan lebih banyak inovasi yang serupa bagi para pelanggan kami di masa mendatang.

TELEPON TETAP

Pendapatan layanan telepon tetap Indosat menurun berdasarkan perhitungan tahun-ke-tahun namun kondisi ini telah diperkirakan dan paralel dengan fenomena dunia tentang migrasi trafik sambungan SLI ke alternatif yang hemat-biaya seperti layanan Voice-over-IP. Di tahun 2006, pendapatan layanan telepon tetap kami menurun sekitar 9%, menjadi sekitar Rp1,1 miliar. Layanan Nirkabel Tetap kami, StarOne, dikembangkan hingga mencakup 22 kota sampai akhir 2006. Kami akan terus memperkenalkan StarOne secara selektif dan strategis ke pasar-pasar yang lebih bersegmen untuk melegkapi *platform mobile* kami lainnya.

2006, our fixed voice services revenues declined by about 9%, to approximately Rp1.1 billion. Our fixed wireless service, StarOne, was expanded to cover 22 cities by the end of 2006. We will continue to introduce StarOne selectively and strategically to specific markets to complement our other mobile platforms.

REGULATORY UPDATES

With respect to our fixed wireless business I would like to report that in December 2006, the regulator reallocated the FWA 800 MHz spectrum for all operators in the industry. The frequency reallocation will allow Indosat to be more proactive in delivering this service to our customers in 2007. We have some exciting plans of leveraging this capability in 2007 and we will share more details at the appropriate time.

Earlier in 2006, the government had also implemented the prepaid registration policy which required all operators to register their prepaid subscribers. The regulation required our customers to register their identification prior to September 2006.

Another major regulatory change that has come into effect at the start of 2007 was the treatment for interconnect settlements. The new regulations have moved from a revenue-based interconnect regime to a cost-based settlement. Based on preliminary assessment, the impact to Indosat will be neutral to slightly positive.

BOLD MARKETING CAMPAIGNS

2006 will be remembered as the year when Indosat made further progress from a product-centric company to a market-driven, customer-focused organization. In April 2006, Indosat made the decision to strengthen our brand portfolio with the launch of the marketing campaign, "Punya Indosat". The campaign has been instrumental in invigorating the Indosat brand while maintaining brand continuity for established sub-brands like Mentari and IM3.

REGULASI TERKINI

Saya ingin menyampaikan bahwa pada bulan Desember 2006, regulator telah melakukan re-alokasi spektrum FWA 800 MHz bagi seluruh operator dalam industri ini. Re-alokasi frekuensi ini akan memungkinkan Indosat untuk lebih proaktif dalam memberikan layanannya kepada pelanggan kami di tahun 2007. Kami telah menyiapkan beberapa rencana menarik untuk memberikan berbagai nilai lebih untuk layanan ini, yang implementasinya akan kami uraikan lebih rinci pada waktunya nanti.

Pada awal 2006, pemerintah telah memberlakukan kebijakan registrasi prabayar yang mewajibkan seluruh operator untuk mendaftar seluruh pelanggan prabayar mereka. Ketentuan ini mewajibkan para pelanggan kami untuk melakukan registrasi sebelum September 2006.

Perubahan peraturan penting lainnya yang telah diberlakukan pada awal 2007 adalah kebijakan terhadap pembayaran interkoneksi. Peraturan baru telah mengalihkan dari sistem interkoneksi berbasis pendapatan kepada sistem pembayaran berbasis biaya. Berdasarkan kajian awal, pengaruh ketentuan peraturan ini akan bersifat netral dan cenderung sedikit positif bagi Indosat.

KAMPANYE PEMASARAN YANG AGRESIF

Tahun 2006 akan dikenang sebagai tahun terpenting. Di tahun ini Indosat melakukan perubahan dari sebuah perusahaan yang berorientasi produk menjadi sebuah organisasi berorientasi pasar yang berfokus pada pelanggan. Pada April 2006, Indosat memutuskan untuk memperkuat portofolio *brand* dengan meluncurkan kampanye pemasaran "Punya Indosat". Kampanye ini telah menjadi motor penggerak dalam menghidupkan *brand* Indosat sambil mempertahankan kontinuitas *brand* bagi *sub-brand* yang sudah mapan seperti Mentari dan IM3.

Kampanye "Punya Indosat" merupakan tulang punggung utama dari sejumlah inovasi produk dan layanan yang kami luncurkan di tahun 2006. Di bulan April, kami memperkenalkan fitur "Free Talk" untuk produk Mentari. Fitur sukses ini memungkinkan pelanggan Indosat melakukan pembicaraan *on-net* gratis

Our "Punya Indosat" campaign was the backbone of our numerous product and service innovations we launched in 2006. In April, we introduced a "Free Talk" feature with our Mentari product. This successful feature allowed Indosat customers to make free on-net voice calls to other Indosat subscribers between midnight and five o'clock in the morning. Immediately after the Lebaran festivities, we enhanced the "Free Talk" feature by introducing "Double Free Talk". Both features were great market success. Today "Free Talk" is synonymous with Indosat.

Another major campaign we introduced was a series of initiatives targeted at the low-end market segment. Indosat was the first operator in Indonesia to introduce the Long Life "Panjang Umur" prepaid vouchers that have an extended validity period of one year compared to normal prepaid vouchers' validity of up to three months.

The marketing campaign that had the greatest impact toward our growth in SMS traffic was the launch of Indosat's "Rajanya SMS" for our IM3 prepaid product. This campaign was a catalyst for the dramatic increase in excess of 100% in SMS traffic volume from an average of about 30 million SMS per day at the start of 2006, to about 70 million SMS per day as at end-December 2006. This traffic growth I believe makes Indosat a leader in the SMS market today.

In September 2006, Indosat introduced a customer retention loyalty program, called "Poin Plus Plus" which continues to grow in acceptance and loyalty by the day.

In addition, Indosat has also aggressively launched a number of innovative nationwide value-added services including market movers such as i-ring, the hugely popular ring-back tones; i-say, a voice-SMS package; 10-4-10 SMS; colorful SMS; and i-mofis, a pushmail service, for the budget-conscious e-mail market segment.

dengan sesama pelanggan Indosat lain, mulai dini hari hingga pukul lima pagi. Segera sesudah Lebaran, kami meningkatkan fitur "Free Talk" dengan memperkenalkan "Double Free Talk". Kedua fitur berhasil meraih sukses di pasar. Saat ini sebutan "Free Talk" sudah menjadi sinonim dengan Indosat.

Kampanye besar lain yang kami luncurkan di tahun 2006 merupakan serangkaian prakarsa yang kami tujukan untuk segmen pasar *low-end.* Indosat merupakan operator pertama yang memperkenalkan voucher prabayar "Panjang Umur" yang memiliki masa berlaku panjang hingga satu tahun dibandingkan dengan *voucher* prabayar pada umumnya yang hanya berlaku tiga bulan.

Kampanye pemasaran yang berpengaruh besar terhadap pertumbuhan trafik SMS kami adalah peluncuran "Rajanya SMS" Indosat untuk layanan prabayar IM3 kami. Kampanye ini telah menjadi katalisator dengan pertumbuhan dramatis di atas 100% dalam volume trafik SMS kami dari rata-rata 30 juta SMS per hari pada permulaan tahun hingga mencapai sekitar 70 juta SMS per hari pada akhir Desember 2006. Lonjakan trafik ini saya yakin telah menempatkan Indosat sebagai salah satu pemimpin dalam pasar SMS saat ini.

Pada September 2006, Indosat memperkenalkan sebuah *Loyalty Program* untuk retensi pelanggan, yang disebut "Poin Plus Plus" yang terus meningkat baik dari sisi penerimaan maupun kesetiaan pelanggan setiap harinya.

Lebih lanjut, Indosat telah meluncurkan secara agresif sejumlah layanan bernilai-tambah, yang mencakup peluncuran dering nada sapa berlingkup nasional yang sangat populer dengan sebutan i-ring, paket SMS-suara yang disebut i-say, SMS warna, dan layanan *pushmail* untuk segmen pasar *e-mail* hemat yang disebut i-mofis.

Seluruh upaya penjualan dan pemasaran ini diakui secara luas pada tahun ini, dimana Indosat terpilih sebagai satu-satunya operator telekomunikasi yang meraih tiga penghargaan dalam Top Brand Award di Indonesia. Penghargaan diberikan berdasarkan survey yang dilakukan oleh Frontier Consulting Group untuk periode 2005 hingga 2007. Layanan Matrix

All these sales and marketing efforts were widely recognized this year when Indosat was selected as the only telecommunications operator that clinched three awards in the Top Brand Award in Indonesia. The award was based on a survey conducted by Frontier Consulting Group for the period 2005 to 2007. Indosat's Matrix clinched the Top Brand Award for the postpaid category, while Mentari and IM3 clinched the award for the prepaid category.

While the Punya Indosat campaign was largely for the domestic market, Indosat has also spent effort targeting Indonesians living overseas. In the second-half of 2006, Indosat formed a tie-up with a Hong Kong-based partner to launch a prepaid card for Indonesians residing there. We continue to do other activities for people traveling to the Middle-East and other popular destinations in Asia-Pacific.

A PIONEER IN 3.5G AND WIRELESS BROADBAND

Our innovations in products and services are not limited to the traditional Voice and SMS markets.

In November 2006, Indosat was the first operator in Indonesia to launch a 3.5G services in Jakarta and Surabaya with HSDPA technology, which is 9 times faster than the 3G technology. Our 3.5G strategy is targeted at Indonesia's fast-growing Wireless Broadband market. To date, subscriber take-up rate for our high-speed wireless broadband service has been very promising. In fact, an article in The Wall Street Journal, dated 15 March 2007, has credited Indosat for pioneering the HSDPA technology in Indonesia. We are optimistic that this Wireless Broadband offering will be well accepted in other markets in Indonesia as we roll-out this service to an additional 16 cities across the country by early-April.

Indosat meraih Top Brand Award untuk kategori pascabayar, sedangkan Mentari dan IM3 merebut penghargaan untuk kategori prabayar.

Sementara kampanye "Punya Indosat" ditujukan ke pasar domestik, Indosat juga telah berupaya untuk meraih pangsa pasar warga Indonesia yang berada di luar negeri. Pada semester kedua 2006, kami menjalin kerja sama dengan mitra kami di Hong Kong untuk meluncurkan kartu prabayar yang ditujukan bagi warga Indonesia yang tinggal di kawasan tersebut. Selanjutnya kami juga melaksanakan kegiatan-kegiatan serupa lainnya yang kami tujukan bagi orang-orang Indonesia yang berpergian ke Timur Tengah dan negara tujuan lain yang terkenal di Asia Pasifik.

PELOPOR 3.5G DAN WIRELESS BROADBAND

Inovasi kami dalam produk dan layanan tidak hanya terbatas pada pasar layanan telepon dan SMS pada umumnya.

Pada November 2006, Indosat merupakan operator pertama di Indonesia yang meluncurkan layanan 3.5G di Jakarta dan Surabaya, yaitu layanan 3G dengan teknologi HSDPA yang menawarkan kecepatan 9 kali dibandingkan teknologi 3G. Sasaran strategi 3.5G kami adalah pasar *wireless broadband* yang berkembang pesat di Indonesia. Hingga saat ini, tingkat pertambahan pelanggan untuk layanan *wireless broadband* kami sangat menjanjikan. Bahkan, sebuah artikel di The Wallstreet Journal, tanggal 15 Maret 2007, telah memuji Indosat atas upaya merintis teknologi HSDPA di Indonesia. Kami optimis bahwa layanan *wireless broadband* mendapat sambutan baik dari berbagai segmen pasar khusus di Indonesia. Saat ini kami menggelar layanan ini di 16 kota di berbagai penjuru nusantara yang mulai dilakukan pada awal April tahun ini.

ALIANSI BARU

Untuk lebih memperkuat penawaran 3.5G kami, Indosat menjadi anggota pendiri dari aliansi selular CONEXUS yang baru dibentuk, dengan fokus menghadirkan layanan generasi-baru

NEW ALLIANCE

To further strengthen our 3.5G offerings, Indosat is a founding member of the newly-formed CONEXUS mobile alliance, which is focused on bringing next-generation services to over 135 million customers of Indosat and our alliance-partners. Presently, the alliance members include eight leading operators including Indosat that serves 10 territories from Singapore (StarHub), Japan and Guam (NTT DoCoMo), Hong Kong and Macau (Hutchison), South Korea (KT Freetel), Taiwan (Far Eastone Telecommunications), India (Hutchison – Essar) and the Philippines (Smart Communications). We believe this alliance will further strengthen Indosat's industry position and bring more value-added services to our customers.

NETWORK PERFORMANCE AND INFRASTRUCTURE

We finalized our network integration and optimization by the end of the first-quarter. Our network continued to perform very well into the second-half of 2006. By this time, Indosat's network was widely recognized for meeting our customer's peak period demands of Ramadan, Idl Fitr, and year-end traffic surges. Our overall network resilience was further demonstrated in our ability to quickly recover services for our customers when an earthquake in December 2006 damaged the undersea cable systems near Taiwan.

In early 2007, Indonesia faced another natural disaster when many parts of Jakarta were flooded. I am pleased to report that Indosat was one of the leading operators whose network was virtually undisrupted and continued to deliver services to our cellular and fixed line customers.

I hope that these examples will allay any doubts about the Indosat network. On behalf of the Indosat management, I would also like to thank the Indosat employees for their efforts and hardwork in overcoming the significant integration and legacy issues and giving us a network that we can really be proud of.

kepada lebih dari 135 juta pelanggan Indosat dan mitra aliansi kami. Saat ini, anggota aliansi ini mencakup delapan operator selular terkemuka termasuk Indosat yang melayani 10 wilayah Singapura (StarHub), Jepang dan Guam (NTT DoCoMo), Hong Kong dan Macao (Hutchison), Korea Selatan (KT Freetel), Taiwan (Far Eastone Telecommunications), India (Hutchison – Essar) dan Filipina (Smart Communications). Kami percaya aliansi ini akan memperkuat posisi kami dalam industri telekomunikasi dan menyediakan lebih banyak lagi layanan bernilai-tambah bagi para pelanggan kami.

KINERJA JARINGAN DAN INFRASTRUKTUR

Kami menyelesaikan integrasi dan optimasi jaringan kami pada akhir kuartal pertama. Jaringan kami terus menunjukkan performansi sangat baik memasuki semester kedua 2006. Pada saat ini, jaringan Indosat telah diakui secara luas dalam memenuhi kebutuhan trafik yang melonjak pada periode puncak selama Ramadhan, Lebaran dan liburan akhir tahun. Performansi seluruh jaringan kami juga terbukti dalam kemampuan kami untuk pemulihan layanan yang cepat bagi para pelanggan ketika gempa bumi pada bulan Desember 2006 merusakkan sistem kabel bawah laut di dekat Taiwan.

Pada awal 2007, Indonesia mengalami bencana alam lain ketika sejumlah kawasan di Jakarta dilanda banjir. Saya bangga menyampaikan bahwa Indosat merupakan salah satu dari operator-operator terkemuka yang praktis tidak mengalami gangguan jaringan dan terus memberikan layanan kepada pelanggan selular maupun sambungan telekomunikasi tetap kami.

Saya berharap contoh-contoh tersebut akan menghilangkan segala keraguan tentang jaringan Indosat. Atas nama manajemen Indosat, saya juga ingin menyampaikan terima kasih kepada para karyawan Indosat atas daya upaya dan kerja keras mereka dalam mengatasi masalah integrasi dan peninggalan masalah yang signifikan serta keberhasilan mereka dalam mewujudkan jaringan yang sungguh dapat kita banggakan.

INCREASED COVERAGE

To support the rising demand for cellular and fixed data services, Indosat installed an additional 1,519 base stations (BTS) for the 2G and 3G services in 2006. As at the end of December 2006, we have 7,221 BTS on air. This has enabled us to increase our coverage to about 94% of all regencies and over 64% of all districts across Indonesia.

We have also expanded the connectivity of our submarine cable and backbone network to more cities in Java, Sumatra, Kalimantan and Sulawesi to enhance our ability to deliver additional new cellular and broadband services.

CAPITAL EXPENDITURE

Indosat is committed to continue to grow our business and advance the development of Indonesia's telecommunications infrastructure. Consistent with our strategy to address the increasing market demand, Indosat continues to invest in networks, IT infrastructure, and facilities, including our initial investment in rolling out the 3.5G infrastructure. For the year 2006, Indosat has spent approximately US$650 million in CAPEX of which approximately more than 70% was allocated for the cellular business, while the remaining was allocated to enhancing our fixed voice, MIDI, and backbone and support facilities.

AT LEAST US$1 BILLION INVESTMENT ON NETWORK INFRASTRUCTURE IN 2007

With the network issues addressed in the first-quarter of 2006, Indosat announced in its third-quarter conference call last year, an exciting plan to add approximately 50% additional network capacity by adding at least 3,500 new BTS throughout Indonesia in 2007. This network infrastructure roll-out plan, possibly the largest and most ambitious expansion programs in our history, will require a capex investment of at least US$1 billion in 2007.

PERLUASAN JANGKAUAN

Untuk menunjang meningkatnya kebutuhan akan layanan selular dan telekomunikasi data tetap, Indosat telah membangun 1.519 *base transceiver station* (BTS) untuk layanan 2G dan 3G di tahun 2006. Pada akhir Desember 2006, kami telah memiliki 7.221 BTS yang siap beroperasi. Hal ini telah memungkinkan kami untuk memperluas jangkauan ke sekitar 94% dari kabupaten dan lebih dari 64% wilayah di seluruh Indonesia.

Kami juga telah mengembangkan konektivitas kabel bawah laut kami dengan jaringan backbone ke lebih banyak kota di Jawa, Sumatera, Kalimantan dan Sulawesi untuk meningkatkan kemampuan kami dalam memberikan layanan selular dan *broadband* tambahan yang baru.

PENGELUARAN MODAL

Indosat berkomitmen untuk melanjutkan pertumbuhan usaha dan meningkatkan pengembangan infrastruktur telekomunikasi di Indonesia. Sejalan dengan strategi kami untuk memenuhi peningkatan kebutuhan pasar, Indosat melanjutkan investasinya dalam jaringan, infrastruktur TI, dan fasilitas, termasuk investasi awal kami dalam mengembangkan infrastruktur 3.5G. Untuk tahun 2006, Indosat telah mengeluarkan pengeluaran modal sekitar US$650 juta, di mana 70% di antaranya dialokasikan untuk bisnis selular, sedangkan sisanya digunakan untuk meningkatkan fasilitas layanan telekomunikasi telepon tetap, MIDI, dan *backbone* serta sarana penunjang.

INVESTASI MINIMAL SEBESAR US$1 MILIAR UNTUK INFRASTRUKTUR JARINGAN PADA TAHUN 2007

Sehubungan dengan masalah jaringan yang diungkapkan dalam kuartal pertama 2006, Indosat mengumumkan dalam *conference call* kuartal ketiga tahun lalu, sebuah rencana untuk menambah sekitar 50% kapasitas jaringan tambahan dengan menambah sekurang-kurangnya 3.500 BTS baru di seluruh Indonesia di tahun 2007. Rancangan pengembangan jaringan infrastruktur ini, mungkin merupakan program ekspansi paling besar dan paling ambisius dalam sejarah kami, yang memerlukan investasi pengeluaran modal sekurang-kurangnya berjumlah US$1 miliar di tahun 2007.

The planning and roll-out of this additional capacity started in the last-quarter of 2006. With our capabilities, coupled with the turnkey approach of our vendors, we are confident of achieving our network roll-out target in 2007.

CORPORATE GOVERNANCE

To support our business needs, Indosat has invested a considerable amount of effort and time to improve our corporate governance practices. One of the major initiatives for 2006 was to file for the U.S. Sarbanes-Oxley (SARBOX) for our 2006 Annual Report on Form 20-F. It is well known that many foreign issuers have struggled to meet the prescribed timeline to make the first filings. Indosat has invested a considerable amount of effort in this exercise and we are pleased to report that we will be complying with the requirement by our maiden filing this year.

Another corporate governance practice we introduced in September 2006 was the Enterprise Risk Management (ERM) team, aimed to develop a comprehensive approach to effectively monitor business risk portfolios that might have an impact on the company. The ERM team is responsible for planning and executing comprehensive risk management strategies, introducing an inclusive process to monitor and identify high-risk profiles, and continuous monitoring of information presented to decision-makers in relation to managing risks and safeguarding shareholders' interests.

I believe these practices will further advance Indosat's current corporate governance systems and processes to deliver greater benefits to our stakeholders, investors and customers. Our efforts bore fruit when Indosat was recognized by FinanceAsia in 2006 as one of the best managed companies and one of the best companies in implementing corporate governance in Indonesia.

Rancangan dan pengembangan kapasitas tambahan ini telah dimulai pada kuartal terakhir tahun 2006. Dengan kemampuan kami, disertai dengan pendekatan *turn-key* dari *vendor-vendor* kami, kami yakin mampu mencapai target pengembangan jaringan kami di tahun 2007.

TATA KELOLA PERUSAHAAN

Dalam rangka menunjang kebutuhan bisnis kami, Indosat telah menginvestasikan segala upaya yang besar dan waktu bagi peningkatan praktek tata kelola perusahaan kami. Salah satu dari prakarsa utama kami untuk tahun 2006 adalah melengkapi persyaratan U.S. Sarbanes-Oxley (SARBOX) untuk Laporan Tahunan 2006 kami dalam Format 20-F. Sudah dimaklumi bahwa kebanyakan emiten asing telah bersusah payah untuk memenuhi tenggat waktu yang ditentukan untuk memenuhi pelaporan pertama. Indosat telah menginvestasikan upaya yang besar untuk melengkapinya dan kami berupaya untuk memenuhi ketentuan persyaratan tersebut dengan menyampaikan laporan pertama kami pada tahun ini.

Praktek tata kelola perusahaan lain yang kami perkenalkan pada September 2006 adalah tim *Enterprise Risk Management*, yang bertujuan untuk mengembangkan pendekatan yang efektif terhadap pemantauan portofolio risiko bisnis yang berimbas terhadap Perseroan. Tim ERM bertanggung-jawab untuk merencanakan dan melaksanakan strategi manajemen risiko yang komprehensif, memperkenalkan proses inklusif untuk memantau dan mengidentifikasi profil-profil berisiko tinggi, dan pemantauan secara kontinyu atas informasi yang disajikan kepada para pengambil keputusan dalam kaitannya dengan pengelolaan risiko dan menjaga kepentingan para pemegang saham.

Saya percaya bahwa praktek yang baik ini akan memajukan sistem dan proses tata kelola perusahaan saat ini sehingga memberikan manfaat lebih besar bagi para *stakeholder*, investor dan pelanggan. Upaya kami membuahkan hasil dengan pemberian pengakuan oleh FinanceAsia di tahun 2006 sebagai salah satu "perusahaan dengan pengelolaan terbaik" dan salah satu perusahaan terbaik dalam menerapkan tata kelola perusahaan di Indonesia.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITIES (CSR)

Amidst these business achievements and developments, Indosat has not overlooked our responsibilities towards the communities where we operate in. We firmly believe that our commercial success and CSR performance are mutually dependent.

Indosat's CSR activities are focused towards education and public health and our total contribution in 2006 was approximately Rp26 billion, an increase of about 30% compared to 2005.

As part of the continuing support for education in Indonesia, Indosat has set up an umbrella CSR Program called "Indonesia Belajar", an initiative dedicated to improving the lives of Indonesia's young generation by offering scholarships through six leading State universities. In 2005, Indosat and its stakeholders sponsored the construction of two elementary schools dedicated to the children of Aceh. The schools were officially opened by the Minister of State Enterprises in February 2006.

We have also initiated several programs such as the "Indosat Wireless Innovation Contest" (IWIC), which encourages young Indonesians to create wireless innovations, and special workshops for science teachers (in physics, biology and chemistry) to improve the quality of teaching methods in school laboratories.

Through the year, Indosat has cooperated with non-government agencies such as Indonesia Red Cross, Pos Kedaulatan Peduli Umat, Indonesia's National Humanitarian Foundation and Red Crescent, to help victims of the Yogyakarta earthquake, Pangandaran Tsunami and the Jakarta floods.

TANGGUNG JAWAB SOSIAL PERSEROAN

Di tengah sejumlah prestasi dan pengembangan usahanya, Indosat tidak pernah melupakan tanggung-jawabnya terhadap masyarakat dimana perusahaan beroperasi. Kami meyakini sepenuhnya bahwa keberhasilan bisnis kami serta kinerja tanggung jawab sosial kami saling berhubungan.

Kegiatan tanggung jawab sosial Indosat difokuskan pada pendidikan dan kesehatan masyarakat, dan kontribusi total kami pada tahun 2006 mencapai jumlah sekitar Rp26 miliar, meningkat sebesar 30% dibanding tahun 2005.

Sebagai bagian dari dukungan secara berkelanjutan terhadap dunia pendidikan di Indonesia, Indosat telah menggelar sebuah Program di bawah payung "Indonesia Belajar", sebuah prakarsa yang didedikasikan untuk meningkatkan kehidupan generasi muda Indonesia dengan pemberian beasiswa melalui enam universitas negeri terkemuka. DI tahun 2005, Indosat dan para stakeholder telah melakukan pembangunan dua sekolah dasar yang diperuntukkan bagi anak-anak Aceh. Kedua sekolah tersebut telah diresmikan oleh Menteri Negara BUMN pada Februari 2006.

Kami juga telah memprakarsai berbagai program seperti "Indosat Wireless Innovation Contest" (IWIC), yang mendorong generasi muda Indonesia untuk menciptakan inovasi wireless, serta loka karya khusus bagi para guru ilmu pasti (fisika, biologi dan kimia) untuk meningkatkan kualitas metode pembelajaran di laboratorium-laboratorium sekolah.

Selama tahun 2006, Indosat telah bekerjasama dengan sejumlah lembaga sosial masyarakat seperti Palang Merah Indonesia, Pos Kedaulatan Peduli Ummat, Yayasan Kemanusiaan Nasional Indonesia dan Bulan Sabit Merah, untuk membantu para korban gempa bumi di Yogyakarta, tsunami Pangandaran dan bencana banjir di Jakarta.

Indosat responded spontaneously and promptly to the Yogyakarta earthquake last year by donating a total value of Rp10 billion, comprising free medical treatment, tents, free telecommunications services, reconstruction of education facilities, and direct donations to the regional Government amounting to Rp1 billion.

During the 2007 Jakarta floods, Posko Indosat Peduli (or "Indosat Care Camp") was set up in worst-hit flood areas, specifically in three areas in Prumpung - Cipinang Utara, Ciledug, and Kuningan Barat. Aside from providing food, medical and logistics aid, Indosat had also supported the city's disaster recovery by providing free telecommunications services and supporting the affected areas with various reliable communications and network services to minimize the impact of the disaster.

PEOPLE DEVELOPMENT

As a fast-growing company, Indosat constantly strives to enhance our HR performance. In 2006, Indosat has initiated and conducted over 350 internal, external or project training programs for over 7,500 employees. Compared to 2005, Indosat has successfully improved the training rate to 13.30 training days per employee.

Our efforts in HR were recognized in November 2006 when Indosat received the HR Excellence Award from LMFEUI (Lembaga Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia), SWA (Indonesian Business Magazine) and Human Resource Indonesia for three categories: human resource management, performance management and training and development management. This award is testament that Indosat is one of the best in the implementation of human resource management. Indosat was the only telecommunications company to receive the award.

Indosat memberikan tanggapan secara spontan dan cepat terhadap bencana gempa bumi di Yogyakarta tahun lalu dengan memberikan dana berjumlah total Rp10 miliar, yang terdiri atas pengobatan medis, pengadaan tenda, layanan telekomunikasi gratis, rekonstruksi fasilitas sekolah, dan donasi langsung melalui Pemerintah Daerah sebesar Rp1 miliar.

Sewaktu banjir melanda Jakarta di tahun 2007, Posko Indosat Peduli dibentuk di kawasan-kawasan yang paling rawan-banjir, khususnya di tiga daerah yaitu Prumpung – Cipinang Utara, Ciledug dan Kuningan Barat. Di samping pemberian bahan makanan, bantuan kesehatan dan logistik, Indosat juga membantu pemulihan bencana di kota dengan menyediakan layanan telekomunikasi gratis dan memberikan dukungan terhadap daerah yang terkena bencana dengan layanan komunikasi dan jaringan yang dapat diandalkan untuk mengurangi dampak dari bencana.

PENGEMBANGAN KARYAWAN

Sebagai perusahaan yang berkembang cepat, Indosat secara terus menerus berupaya untuk meningkatkan kinerja SDM kami. Di tahun 2006, Indosat telah memprakarasai dan melaksanakan lebih dari 350 program pelatihan internal, eksternal atau proyek bagi lebih dari 7.500 karyawan. Dibanding tahun 2005, Indosat telah berhasil meningkatkan tingkat pelatihan hingga mencapai 13,30 hari pelatihan per karyawan.

Upaya pengembangan SDM kami diakui pada bulan November 2006 saat Indosat meraih *HR Excellence Award* dari LMFEUI (Lembaga Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia), Majalah Bisnis SWA dan Human Resource Indonesia untuk tiga kategori: manajemen sumber daya manusia, manajemen kinerja, serta manajemen pelatihan dan pengembangan. Penghargaan ini memberi bukti bahwa Indosat merupakan salah satu yang terbaik dalam penerapan manajemen sumber daya manusia. Indosat menjadi satu-satunya perusahaan telekomunikasi yang meraih penghargaan tersebut.

APPRECIATION

These accomplishments would not be possible without the full commitment and support of all of Indosat's stakeholders. I want to take this opportunity to thank the Indosat employees, customers, investors and business partners for your support and trust in us. We have gone through a tough transition in 2006 but I am confident that the path we have not set ourselves on will ensure that Indosat will continue to be Indonesia's leading integrated full network service provider. I also want to take this opportunity to thank our strategic shareholders for their guidance and confidence in our ability to navigate the difficult environment and grow the business.

THE FUTURE

In closing, as Indosat celebrates its 40th anniversary in 2007, we would like to reiterate our commitment to develop the company into a world-class organization with global recognition. We believe, with the support of our stakeholders, our management's single-minded focus on executing the three core strategies -- namely, acceleration of our network roll-out, introduction of innovative products and services, and strengthening of our distribution channels, and our employees who stay focused on providing an exceptional experience to customers – we will achieve our target.

APRESIASI

Keberhasilan ini tidak mungkin tercapai tanpa komitmen dan dukungan penuh dari seluruh *stakeholder* Indosat. Pada kesempatan ini saya ingin berterima kasih kepada para karyawan Indosat, pelanggan, investor dan mitra bisnis atas dukungan dan kepercayaan Anda terhadap kami. Kami telah melewati masa transisi yang berat di tahun 2006 namun saya merasa yakin bahwa jalur yang telah kami tetapkan akan memastikan bahwa Indosat akan terus menjadi penyelenggara jaringan layanan terpadu yang terkemuka di Indonesia. Ucapan terima kasih tidak lupa saya sampaikan kepada para pemegang saham strategis kami atas bimbingan dan keyakinan atas kemampuan kami untuk mengatasi situasi yang berat dan untuk mengembangkan bisnis.

MASA DEPAN

Akhir kata, saat Indosat merayakan ulang tahun ke 40 di tahun 2007, kami ingin menegaskan kembali komitmen kami untuk mengembangkan Perseroan menjadi sebuah operator kelas dunia yang memperoleh pengakuan global. Kami percaya, bahwa dengan dukungan stakeholder kami, fokus manajemen kami dalam menerapkan tiga strategi utama, yaitu, akselerasi pengembangan jaringan, peluncuran produk dan layanan yang inovatif, serta memperkokoh jaringan distribusi, didukung para karyawan yang selalu fokus dalam memberikan pengalaman yang istimewa kepada pelanggan – kami akan mencapai target yang ditetapkan.

Kaizad B. Heerjee
Deputy President Director **Wakil Direktur Utama**

BOARD OF DIRECTORS
DIREKSI

1. Wityasmoro Sih Handayanto, 2. Wahyu Wijayadi,
3. Raymond Tan Kim Meng, 4. Wong Heang Tuck, 5. Johnny Swandi Sjam,
6. Joseph Chan Lam Seng, 7. S. Wimbo Hardjito, 8. Kaizad B. Heerjee

OUR PRODUCTS AND SERVICES
PRODUK DAN LAYANAN

CELLULAR SERVICES

Cellular technologies bring great personal convenience. People can communicate with each other at their fingertips, through voice, text and images, from wherever they are.

Teknologi selular dapat memberikan kenyamanan bagi setiap individu. Masyarakat dapat saling berkomunikasi antara satu sama lain dengan menggunakan jari, melalui suara, teks dan gambar dimanapun mereka berada.

FIXED DATA SERVICES (MIDI)

Indosat's advanced and reliable MIDI services that is supported by broad/wide global and satellite network fulfill better communication needs.

Teknologi handal dan terkini dari layanan MIDI Indosat yang didukung oleh jaringan global dan satelit yang luas untuk memenuhi segala kebutuhan komunikasi.

FIXED VOICE SERVICES (FIXED TELECOMMUNICATIONS)

Indosat's fixed voice services for international and domestic connections are fast, reliable and offer clear voice quality. Having pioneered international connections, we are now augmenting these services through the expansion of broad range of telecommunications services, including fixed wireless access.

Layanan telepon tetap kami, baik sambungan internasional maupun domestik, sangat cepat, handal dan memiliki kualitas suara yang jernih. Kepeloporan kami dalam layanan sambungan internasional semakin berkembang dengan perluasan beragam layanan telekomunikasi hingga ke akses tetap nirkabel.

A GSM postpaid card for professionals with extensive international roaming to 120 networks in more than 50 countries on 5 continents.

Kartu GSM pasca bayar untuk para professional dengan jangkauan jelajah internasional terluas ke 120 jaringan di lebih dari 50 negara di 5 benua.

The prepaid GSM card for the bugdet concious. The card is the first in Indonesia to offer free national roaming with convenient facilities covering all parts of the Archipelago.

Kartu GSM prabayar yang ekonomis. Kartu ini adalah yang pertama di Indonesia yang menawarkan bebas *roaming* nasional dengan layanan yang mencakup seluruh wilayah Nusantara.

The GSM preferred value-packed prepaid card for the trendy and young generation with several innovative features and reach throughout Indonesia.

Kartu GSM prabayar pilihan generasi muda dan trendi dengan berbagai fitur inovatif, yang menjangkau seluruh Indonesia.

A provider of high speed data communications and integrated services and a pioneer of corporate network services with wide coverage across Indonesia.

Penyedia jasa komunikasi data berkecepatan tinggi dan terintegrasi serta pelopor penyedia jasa jaringan korporat yang memberikan layanan luas di seluruh Indonesia.

One of the pioneers in developing multimedia and internet services that provide extensive services in developing and applying them throughout Indonesia.

Salah satu pelopor pengembangan jasa multimedia dan internet yang memberikan layanan ekstensif dalam membangun dan menerapkannya di seluruh Indonesia.

An integrated telecommunications service for corporate that offer four solutions: voice, mobile, connectivity and VAS & hosting, to enhance the business operation.

Layanan telekomunikasi terintegrasi untuk kelancaran operasional bisnis korporat yang mencakup empat solusi, yaitu *voice, mobile, connectivity* serta VAS & *hosting*.

International call with premium quality of services to all countries.

Layanan sambungan internasional dengan kualitas premium ke seluruh negara.

International call to all countries at a budget flat tariff.

Layanan sambungan internasional dengan tarif flat yang hemat ke semua negara.

A CDMA wireless communications service for customers whose roaming within the same area code.

Layanan CDMA komunikasi nirkabel bagi mereka yang memiliki aktivitas di satu kode area yang sama.

A prepaid CDMA service that provides super-economical calls.

Layanan CDMA prabayar yang memberikan kelebihan pembicaraan super hemat.

CELLULAR
SELULAR

16.7 million

cellular customers by the end of 2006, comprising of 95% prepaid customers and 5% postpaid customers

16,7 juta pelanggan selular pada akhir tahun 2006 yang terdiri dari 95% pelanggan prabayar dan 5% pelanggan pascabayar.

7,221

total BTS by the end of 2006.

7.221
jumlah BTS sampai akhir 2006.

Awards

- Business Review 2006: 3rd Best Customer Service, April
- Cellular Award: Best Operator for M-Banking Services, April
- Bubuawards: Best Technology Category, April

Events

- Member of CONEXUS Mobile Alliance, April
- Launched Mentari in Hongkong, September
- Launch IM3 in Papua, September
- Launch 3G, November

i-Ring

Offer personalized ring back tones.

Menawarkan layanan nada panggil pribadi.

"Punya Indosat"

Successfuly increase the awareness and synergy of various brands under one corporate umbrella

Kampanye komunikasi "Punya Indosat" berhasil meningkatkan awareness dan sinergi berbagai brand dalam satu payung korporasi.

Free Talk

Free calls for Mentari customers with minimum pulse of Rp25,000 between 00.00 - 05.00 am

Layanan menelepon gratis bagi pelanggan Mentari dengan pulsa minimum Rp25.000 antara pukul 00.00 sampai pukul 05.00

free talk
10.000
pakai pulsa Rp 10.000
gratis ngobrol
Rp 10.000
siang - malam*
* berlaku mulai 23 september 2006 sampai 9 januari 2007
tiap pakai pulsa (sms dan telepon) minimal Rp 10.000 dalam 24 jam
di hari yang sama (tidak berlaku kelipatan), GRATIS pulsa bicara Rp 10.000
ke sesama Mentari, Matrix dan IM3

CELLULAR SERVICES THROUGHOUT INDONESIA

With the completion of the integration of our cellular telecommunications network at the beginning of 2006, Indosat was able to increase service provision to customers, and at the same time provide a comprehensive range of value-added products. This progress, together with our successful introduction of third generation services or 3G in the last quarter of last year, has strengthened Indosat's position as a major player in the cellular telecommunications business.

Improvements in service quality were supported by the latest advances in technology and increased service coverage across Indonesia as well as roaming services in a number of countries in various parts of the world. The expansion of our infrastructure mainly consisted of more Base Transceiver Station (BTS): by the end of 2006 we had completed the construction of 7,221 BTS, an increased of 1,519 BTS in just one year. At the end of 2006, the Company's cellular service network was available in 33 provinces in Indonesia, 410 districts and 3,217 sub-districts.

Efforts to bring Indosat closer to our customers were facilitated by the presence of 293 Indosat product and service centres, known as "Galeri Indosat" and "Griya Indosat", spread throughout the archipelago. Customers can also count on our 24-hour call centre to handle their queries and services feedback from anywhere in Indonesia.

In 2006, Indosat succeeded in adding 2.19 million new cellular customers, an increase of 15% compared to the previous year, to reach a total of 16.7 million customers. Most of this growth was in the prepaid customer segment, which increased by 10.5% to15.87 million subscribers from 13.83 million at the end of 2005. Indosat recorded a 22.1% growth in postpaid customers to 825,859 customers in 2006. Although the total of postpaid customers is relatively small compared to that

PELAYANAN SELULAR DI SELURUH INDONESIA

Dengan tuntasnya pelaksanaan integrasi jaringan telekomunikasi selular pada awal tahun 2006, Indosat kini mampu meningkatkan pemberian layanan kepada pelanggan, sekaligus menyediakan produk komprehensif yang memiliki nilai lebih. Keberhasilan kami menyediakan layanan generasi ke 3 atau 3G pada kuartal terakhir tahun lalu, semakin meneguhkan posisi Indosat sebagai pemain utama dalam bisnis telekomunikasi selular.

Peningkatan kualitas layanan didukung oleh teknologi terkini dan cakupan pelayanan yang bertambah luas di seluruh wilayah Indonesia serta layanan *roaming* di berbagai negara di dunia. Penambahan infrastruktur, terutama *Base Transceiver Station* (BTS): dimana pada akhir tahun 2006 kami telah merampungkan pembangunan 7.221 BTS, yang berarti berhasil menambah 1.519 BTS hanya dalam tempo satu tahun. Pada akhir tahun 2006 jaringan pelayanan selular Perseroan telah tersedia di 33 propinsi di Indonesia, 410 kabupaten dan 3.217 kecamatan.

Upaya mendekatkan diri pada pelanggan pun semakin lancar dengan keberadaan 293 pusat pelayanan produk Indosat yang dikenal sebagai "Galeri Indosat" dan "Griya Indosat" yang tersebar di seluruh wilayah nusantara. Pelanggan juga dapat memanfaatkan *call centre* yang beroperasi 24 jam untuk menangani pengaduan dan layanan informasi yang dapat diakses dari seluruh Indonesia.

Di tahun 2006, Indosat mampu menambah 2,19 juta pelanggan selular baru, atau meningkat 15% dibandingkan tahun lalu, sehingga mencapai jumlah total 16,7 juta pelanggan. Pertumbuhan ini terutama ditopang oleh pelanggan prabayar yang naik 10,5% menjadi 15,87 juta dari akhir 2005 sebanyak 13,83 juta pelanggan. Indosat mencatat pertumbuhan sebesar 22,1% untuk pelanggan pascabayar, menjadi 825.859 pelanggan di tahun 2006. Kendati dengan jumlah pelanggan pascabayar yang relatif kecil dibandingkan pelanggan prabayar, pelanggan pascabayar ini memiliki nilai kualitatif yang tinggi dengan rata-rata pendapatan per pelanggan lebih tinggi hingga tiga kali lipat.

of prepaid customers, they have qualitatively higher value, with an average income per customer of up to three times greater than that of postpaid customers.

LATEST PRODUCTS AND FEATURES

In line with the completion of the network integration, and with the objective of strengthening the Indosat brand and sub-brands, we launched "Punya Indosat" campaign in April 2006. The tagline "Punya Indosat" creates a synergy among Indosat's main and sub-brands, including Matrix, Mentari and IM3, all of which have proven themselves as the public's preferred brands.

Indosat aims to provide services to match the needs of each customer segment. Our postpaid service, Matrix, targets professional and corporate customers with a range of supporting features. Mentari, our prepaid service, targets the broader general market, while our other prepaid service, IM3, provides more economical cellular access for the young and trendy customers.

Cellular customers can take advantage of numerous features to facilitate communication for both business purposes and day-to-day needs. In addition to voice calls, customers also make use of cellular services to send sms or short messages, mms (multimedia message service) and voice sms. Total sms traffic has increased from 22.57 million per day in 2005 to 69.40 per day in 2006.

Among the new product introduced in 2006 was 3.5G service with HSDPA technology which enables customers to enjoy better voice, video and high speed data/internet access up to 3.6 Mbps or 9 times faster than 3G services in general.

We also offer BlackBerry®, which operates on Indosat's EDGE network, that offers the first push mail service in Indonesia as an integrated mobile office solution.

PRODUK DAN FITUR TERKINI

Seiring dengan selesainya integrasi jaringan serta guna lebih memperkuat *brand* dan *sub-brand* Indosat kami meluncurkan kampanye 'Punya Indosat' pada April 2006. *Tagline* 'Punya Indosat' mensinergikan berbagai macam *brand* dan *sub-brand* unggulan Indosat, termasuk Matrix, Mentari dan IM3 yang menjadi pilihan masyarakat luas.

Indosat menyediakan layanan sesuai kebutuhan dan segmen pelanggan. Layanan pascabayar Matrix tersedia bagi pelanggan profesional dan korporasi lengkap dengan fitur-fitur pendukungnya. Layanan prabayar Mentari diperuntukkan untuk segmen pasar yang luas, serta layanan prabayar IM3 menyediakan layanan yang ekonomis bagi pelanggan muda dan trendi.

Berbagai fitur disediakan bagi pelanggan selular untuk berkomunikasi baik untuk kegiatan bisnis maupun kegiatan sehari-hari. Disamping jasa percakapan atau *voice call* maka pelanggan memanfaatkan layanan selular untuk pengiriman SMS atau *short message service,* MMS *(multimedia message service)* dan *voice sms.* Jumlah sms mengalami peningkatan dari 22,57 juta per hari pada tahun 2005 menjadi 69,40 juta per hari pada akhir tahun 2006.

Salah satu fitur yang diperkenalkan pada tahun 2006 adalah 3.5G dengan teknologi HSDPA yang memungkinkan pelanggan untuk menikmati layanan telepon yang lebih baik, video maupun akses data/internet dengan kecepatan tinggi hingga 3.6 Mbps, atau sekitar 9 kali lebih cepat dari layanan 3G umumnya.

Kami juga menawarkan layanan BlackBerry® yang beroperasi pada jaringan EDGE Indosat, yang merupakan layanan *push mail* pertama di Indonesia sebagai solusi *mobile office* terintegrasi.

Dalam mendukung pencapaian target pemasaran, kami telah melaksanakan serangkaian program komunikasi yang dirancang untuk meningkatkan *awareness* dan *acceptance* di masyarakat. Program tersebut dibagi dalam empat fase, yang mencakup:

Fase pertama adalah peluncuran *tagline* "Punya Indosat" pada bulan April 2006. Dilanjutkan dengan peluncuran program "Free Talk" untuk menarik pelanggan baru Mentari, serta promosi Ring Back Tone dan Voice SMS yang memberikan nilai tambah bagi pelanggan. Program "Free Talk" yang sukses meraih *awareness* tinggi ini dilanjutkan melalui program Mentari berikutnya.

In order to achieve our marketing targets, we implemented a range of communications programs designed to raise awareness and promote acceptance among the public. This program was separated into four phases, as outlined below:

Phase One was the launch of the "Punya Indosat" tagline in April 2006. This was followed by the launch of the "Free Talk" program to attract new Mentari customers, together with Ring Back Tone and Voice SMS promotions that provide greater value for subscribers. The "Free Talk" program successfully raised awareness and was followed up through subsequent Mentari programs.

Phase Two, which began in June, was the publicity of the IM3 brand through the "Raja SMS" campaign, and introduction of two of Indonesia's top bands, Radja and Padi, as the brand ambassadors for IM3 and Mentari respectively.

Fase kedua yang dimulai pada bulan Juni adalah sosialisasi *brand* IM3 melalui kampanye "Raja SMS", dengan menampilkan grup *band* Radja sebagai *brand* ambassador IM3 dan grup *band* Padi sebagai *brand ambassador* Mentari.

Fase ketiga yang dimulai September 2006 berfokus pada upaya retensi pelanggan dan mendorong banyaknya penggunaan dengan meluncurkan program "Poin Plus Plus". Promosi berhadiah dua unit Jaguar untuk *brand* Matrix, Mentari dan IM3 berhasil meningkatkan citra Indosat di masyarakat.

Melanjutkan sukses kampanye tersebut, pada fase keempat yang dimulai bulan November, kami menggencarkan kembali program kampanye "Punya Indosat", terutama pada: Ramadhan, Lebaran, Natal, Haji dan Tahun Baru 2007. Program ini cukup efektif dalam meningkatkan *brand image* positif kartu selular dengan berbagai manfaat di tengah persaingan pasar yang semakin ketat.

Phase three, which started in September 2006, focused on customer retention and encouraging usage frequency with the launch of the "Poin Plus Plus" program. The promotion, with prizes that included two Jaguar cars for Matrix, Mentari and IM3 customers, was successful in raising Indosat's public profile.

Following up these achievements, Phase Four, started in November, we intensified the "Punya Indosat" campaign especially during the major holidays: *Ramadhan*, Idl Fitr, Christmas, the Haj season and New Year's 2007. This program effectively enhanced Indosat's brand image for cellular service cards with multiple benefits in the midst of increasingly intense competition in the market.

To complement the range of services, we also introduced a number of innovations in our marketing communications, including viral e-mail in the form of a game and eDM (Electronic Direct Mail) to accelerate the dissemination of brand information to the public. Indosat became the first operator to print its own newspaper, "Koran Punya Indosat", of which 1.5 million copies were distributed.

These innovative measures have strengthened Indosat's position at the forefront of the telecommunications business in Indonesia.

DERIVING BENEFITS FROM SYNERGY

Indosat's cellular services is accessible from numerous locations close to potential customers. Indosat Galeri and Griya are conveniently located to serve our existing and new customers throughout Indonesia. Our ability to better serve our customers is also strengthen through the close cooperation between Indosat and the various dealers and distributors that constitute the Company's key partners.

Indosat is a founding member of CONEXUS, the largest cellular operator alliance in Asia. The alliance has strengthened Indosat's ability to enhanced our customer experience through seamless, convenient mobile-related services when they roam. Indosat pioneered this alliance since it was first established in April 2006 with eight of Asia's foremost operators, and is still the only cellular operator in Indonesia that is a member. CONEXUS has now expanded its service coverage to more than 130 million cellular subscribers in 10 regions.

Indosat has also built and sustained synergies with its vendors. To accelerate new customer penetration, for example, Indosat implemented a bundling sales strategy for Mentari. Working closely with Nokia, the world's biggest handset manufacturer, we were able to make a special offer to enable prospective subscribers to purchase a handset for Mentari—the best brand in the GSM market—at a very competitive price. We also leveraged our IM3 brand so that it can be more than just an SMS-based service. Through a strong collaboration with Motorola, we were able to sell a handset package at an affordable price for the mid-to-lower market. As a result, our market segment has greatly expanded to reach the retail market and a more diverse range of customers, including housewives and young people.

Melengkapi serangkaian program layanan tersebut, kami juga melaksanakan inovasi dalam bidang komunikasi pemasaran, termasuk melakukan *viral e-mail* berupa *game* dan eDM *(Electronic Direct Mail)* untuk mempercepat penyebarluasan informasi ke masyarakat. Bahkan, Indosat menjadi operator pertama yang mencetak surat kabar sendiri bernama "Koran Punya Indosat" yang bertiras 1,5 juta eksemplar.

Berbagai langkah inovatif tersebut semakin mengukuhkan posisi Indosat di jajaran terdepan dunia telekomunikasi di Indonesia.

MERAIH MANFAAT MELALUI SINERGI

Layanan selular Indosat dapat diakses dari berbagai lokasi yang dekat dengan calon pelanggan. Galeri dan Griya Indosat, memiliki lokasi yang strategis untuk melayani pelanggan yang sudah ada dan pelanggan baru di seluruh Indonesia. Hal ini dapat terealisasi melalui kerjasama Indosat dengan para *dealer* dan distributor sebagai mitra penting Perseroan.

Indosat adalah anggota pendiri CONEXUS, sebuah aliansi operator selular terbesar di Asia. Langkah ini bertujuan untuk memperkuat kemampuan Indosat dalam meningkatkan kenyamanan pelanggan melalui layanan *mobile* yang tidak terbatas ketika melakukan *roaming*. Indosat menjadi pelopor dan satu-satunya operator selular Indonesia yang menjadi anggota aliansi ini. CONEXUS telah melakukan ekspansi cakupan layanannya ke lebih dari 130 juta pelanggan selular di 10 wilayah. Indosat menjadi anggota aliansi ini sejak pertama dibentuk pada April 2006 bersama delapan operator terkemuka lain di Asia.

Disamping itu dengan para pemasok pun Indosat menjalin sinergi yang berkelanjutan, untuk mempercepat penetrasi pelanggan baru, Indosat melakukan stratregi penjualan *bundling* untuk Mentari. Bersinergi dengan Nokia, produsen *handset* terbesar di dunia, kami mampu memberi keringanan sehingga para calon pelanggan dapat memperoleh *handset* untuk Mentari - *brand* terbaik di pasar GSM, dengan harga kompetitif. Kami juga memperbesar daya ungkit *brand* IM3 agar lebih dari sekedar layanan berbasis SMS. Melalui sinergi dengan Motorola, kami mampu melakukan penjualan paket *handset* dengan harga terjangkau bagi masyarakat menengah ke bawah. Hasilnya segmen pasar kami semakin luas karena menjangkau pasar ritel dan pelanggan termasuk ibu rumah tangga dan kawula muda.

FIXED DATA SERVICES (MIDI)
LAYANAN DATA TETAP (MIDI)

144.76%
increase in International High Speed Leased Lines, from 3,190 circuits to 7,808 circuits in 2006

Naik 144,76% International High Speed Leased Line meningkat dari 3.190 sirkit menjadi 7,808 sirkit di tahun 2006.

6,236
circuits IP VPN for data communications in 2006, up from 930 in 2005

6.236 sirkit, IP VPN untuk Komunikasi data di tahun 2006, meningkat dibandingkan 930 sirkit di tahun 2005.

Awards

Business Review 2006:
3rd Best IT Implementation System, April

Events

Launched MPLS (Multi Protocol Label Switching), April

Indosat currently provides comprehensive data communications services that encompass leased circuit services, data packets, IP-based and other services such as transponder, TV Link and VSAT Mesh services.

LEASED CIRCUIT SERVICES

Indosat launched a digital point-to-point clear channel, high-speed leased circuit services to customers in Indonesia (Indosat National Link) and between customers in Indonesia and their worldwide partners (Indosat World Link), as well as leased circuit services using VSAT/satellite (Indosat Direct Link) technology. This offers sending data speed alternatives ranging from 64 Kbps to 155 Mbps.

In 2006, international high-speed leased circuit services grew by more than 100% to 7,808 circuits from 3,190 circuits. Meanwhile, domestic high-speed leased circuit services also experienced a 33.2% growth to 37,611 circuits from 28,245 circuits.

DATA PACKET SERVICES

Indosat's leased circuits that use data packet technology with frame relay protocol (Indosat Frame Net) or Asynchronous Transfer Mode (Indosat ATM)-based allows us to provide various alternative speeds for sending data, with a port speed starting from 64 Kbps and going up to 45 Mbps for IFN and 64 Kbps–2 MBps for ATM. These services are intended for data, voice and video services.

For companies that need cost-effective data communications and/or remote data communications, or communications between different entities (for example, with vendors), Indosat offers the Indosat IP VPN (Internet Protocol-Virtual Private Network) service, with port speeds starting from 64 Kbps up to 45 Mbps.

IP BASED SERVICES

For Internet Service Provider or ISP who needs networks and global internet connections as well as retail customers who need high-speed internet connections to Global Internet network, Indosat offers INP (Internet Network Provider).

We also offer data communications services based on Multi Protocol Label Switching (MPLS) that enable the subscribers to establish secure and reliable private networks with efficient data sending

Saat ini Indosat menyediakan layanan Komunikasi Data yang komprehensif dengan produk layanan yang terbagi dalam layanan sirkit sewa, paket data, IP Based dan layanan lainnya seperti transponder, TV Link dan VSAT Mesh.

LAYANAN SIRKIT SEWA

Indosat telah meluncurkan layanan sirkit sewa digital *point to point* yang bersifat *clear channel* dan berkecepatan tinggi baik antar pelanggan di Indonesia (Indosat National Link) maupun antara pelanggan di Indonesia dan mitranya di luar negeri (Indosat World Link) serta layanan sirkit sewa dengan menggunakan teknologi VSAT/satelit (Indosat Direct Link). Jasa-jasa tersebut memberikan alternatif kecepatan pengiriman data mulai 64 Kbps sampai 155 Mbps.

Pada tahun 2006, layanan sirkit sewa internasional berkecepatan tinggi tumbuh lebih dari 100% menjadi 7,808 sirkit dari sebelumnya 3.190 sirkit. Sedangkan untuk layanan sirkit sewa domestik berkecepatan tinggi juga mengalami pertumbuhan sebesar 33,2% menjadi 37.611 sirkit dari sebelumnya 28,245 sirkit.

LAYANAN PAKET DATA

Layanan sirkit sewa Indosat yang menggunakan teknologi paket data dengan *protocol frame relay* (Indosat Frame Net) dan berbasis *Asynchronous Transfer Mode* (Indosat ATM) memberikan alternatif kecepatan pengiriman data, dengan kecepatan *port* mulai dari 64 Kbps sampai dengan 45 Mbps untuk IFN dan 64 Kbps – 2 MBps untuk ATM. Layanan ini diperuntukkan layanan data, suara dan video.

Untuk Perusahaan yang memiliki karakteristik kebutuhan komunikasi data dengan biaya efisien dan/atau komunikasi data secara *remote* atau hubungan antar entitas yang berbeda (misalnya dengan *vendor*), Indosat menawarkan jasa Indosat IP VPN *(Internet Protocol Virtual Private Network),* dengan kecepatan *port* dari 64 Kbps sampai dengan 45 Mbps.

LAYANAN BERBASIS IP

Untuk penyelenggara internet atau ISP *(Internet Service Provider)* yang membutuhkan jaringan dan koneksi ke Internet Global serta pelanggan ritel yang membutuhkan jasa Internet kecepatan tinggi ke jaringan *Internet Global,* Indosat menawarkan jasa INP *(Internet Network Provider).*

Kami juga menawarkan layanan komunikasi data berbasis *Multi Protocol Label Switching* (MPLS) yang memungkinkan terbentuknya *private network* yang aman dan handal dengan sistem pengiriman paket data yang efisien. Saat ini

packets. Currently we offer three MPLS-based services—Premium Ethernet Point to Point, Premium Ethernet Multipoint and IP VPN—with inner-city and inter-city reach. We also offer data communications services between intercity LAN by using internet protocol, such as Metro Ethernet service, with speed between 10 Mbps–1 Gbps.

As a provider of comprehensive MIDI services, Indosat also offers lease of transponder, TV Link and VSAT Mesh.

LINTASARTA

The MIDI business is looking increasingly strong thanks to the support of Lintasarta, which is 72.44% owned by Indosat. This company provides data sending solutions for customers, allowing them to take advantage of more cost-effective communications. Lintasarta's data communications services are supported by a terrestrial network covering the whole of Indonesia. In addition, Lintasarta through it's subsidiary, Arthajasa, operates the ATM Bersama network in cooperation with private banks in Indonesia.

In 2006, Lintasarta's IP VPN service grew by more than 50% to 3,245 connections, from a previous 2,028 circuits. Meanwhile, the company's High-Speed Leased Line, Frame Relay and VSAT Net/IP/Link services declined slightly to 1,133 connections, 4,008 accesses and 1,647 terminals respectively. In 2005, these three services recorded 1,478 connections, 4,353 accesses and 1,731 terminals.

INDOSATM2

Indosat Mega Media is a company that is wholly controlled by Indosat. Operating since 2000, IM2 offers internet services that covers all customer segments, namely corporate, government, institutional, residential and individual.

IM2 booked satisfactory growth in 2006 for its main product, internet services. By the end of 2006, the company was serving 27,027 internet dial-up customers, while its dedicated internet (fixed internet connections) and IP VPN services recorded 1,199 and 217 subscribers respectively, up from 751 and 170 subscribers in 2005.

kami menawarkan tiga layanan berbasis MPLS yaitu Premium Ethernet Point to Point, Premium Ethernet Multipoint dan IP VPN dengan jangkauan *inner-city* dan *inter-city.* Kami juga menawarkan jasa antara LAN antar kota menggunakan jasa internet protocol yaitu layanan Metro Ethernet dengan kecepatan mencapai 10 Mbps – 1 Gbps.

Sebagai penyedia layanan jasa MIDI yang komprehensif, Indosat juga menawarkan sewa transponder, TV Link dan VSAT Mesh.

LINTASARTA

Bisnis MIDI semakin kokoh berkat dukungan Lintasarta dimana Indosat menguasai 72,44% saham. Perusahaan ini menyediakan solusi pengiriman data bagi pelanggan agar memperoleh efektivitas biaya komunikasi. Lintasarta menyediakan layanan komunikasi data yang didukung oleh jaringan terrestrial mencakup seluruh Indonesia. Disamping itu, Lintasarta melalui anak perusahaan, Arthajasa mengoperasikan ATM Bersama bekerja sama dengan sejumlah bank swasta di Indonesia.

Layanan IP VPN Lintasarta pada 2006 tumbuh lebih dari 50% menjadi 3.245 sambungan dari sebelumnya 2.028 sirkit. Sementara layanan High Speed Leased Line, Frame Relay, VSAT Net/IP/Link, menurun tipis menjadi 1.133 sambungan, 4.008 akses dan 1.647 terminal. Pada 2005, ketiga layanan ini secara berurutan memiliki 1.478 akses, 4.353 akses, dan 1.731 terminal.

INDOSATM2

Indosat Mega Media merupakan perusahaan yang sepenuhnya dikendalikan oleh Indosat. Beroperasi sejak tahun 2000, IM2 menyediakan layanan internet bagi semua segmen pelanggan yakni korporasi, pemerintah, institusi, residensial dan perorangan.

IM2 pada 2006 juga mencatatkan pertumbuhan yang baik untuk produk utamanya yaitu internet. Perusahaan ini hingga akhir 2006 melayani 27.027 pelanggan Internet Dial Up. Sementara untuk Internet Dedicated (sambungan internet dengan sambungan tetap) dan IP VPN masing-masing 1.199 dan 217 pelanggan, meningkat dari tahun sebelumnya 751 dan 170 pelanggan.

FIXED VOICE SERVICES (FIXED TELECOMMUNICATIONS)
LAYANAN TELEPON TETAP (TELEKOMUNIKASI TETAP)

1.13 billion

Total minutes of international telephone traffic channeled by Indosat, an increase of 17.58% compared to 2005.

1.13 miliar, total menit dari trafik telepon internasional yang disalurkan oleh Indosat atau meningkat 17.58% dibandingkan tahun 2005.

Events

Launched Flatcall 01016 in Sumatera, March

22 Cities

Served by fixed wireless telephone services with limited mobility based on CDMA 2001X.

22 Kota, Telah dilayani oleh layanan telepon tetap nirkabel dengan mobilitas terbatas yang berbasis CDMA 2001X.

INTERNATIONAL CALL SERVICES

As an established market leader for international fixed telecommunications services, known by its Indonesian acronym of SLI, Indosat has consistently upgraded and expanded our services, launching a new low-cost SLI brand, Flat Call, to augment Indosat's well-known SLI 001 and SLI 008 services.

Indosat has consolidated its position as the market leader in the direct international connections business through its 001 and 008 access codes. Moreover, Indosat also provides an economical alternative for international connections known as Indosat FlatCall 016, which was introduced at the beginning of 2005. This service offers a low tariff to all countries. All three services provide convenient, reliable international telephone calls for all customer segments across Indonesia through either fixed telephones or wireless telephones.

In 2006, Indosat launched another special tariff program through the FlatCall 016 service, offering a tariff of Rp100/6 second, from all areas of Indonesia to 10 destination countries. FlatCall 016 can be accessed through all Indosat services, namely Matrix, Mentari, IM3, StarOne and Jagoan.

As of 1 December 2006 Indosat changed the FlatCall 016 access code to 01016 to comply with Minister of Communications & Information Regulation No. 13/PER/M.KOMINFO/03/06, which required the change of all ITKP "01x" prefixes to the "0101X" prefix by no later than 31 December 2006. However, Indosat made the change well ahead of the deadline set by the regulator.

FIXED WIRELESS SERVICES

In addition, Indosat has continued to develop fixed telecommunications services for fixed wireless telephones under the StarOne brand, which was launched in 2004. This service is already available in 22 major cities in Indonesia, from Aceh, North Sumatra, Riau, West Sumatra, South Sumatra and Kalimantan to major cities in Java including Greater Jakarta, West Java, Central Java, East Java and Bali.

LAYANAN SAMBUNGAN INTERNASIONAL

Sebagai pemimpin pasar untuk layanan telekomunikasi tetap sambungan internasional atau SLI, Indosat tetap konsisten mengembangkan jasa dengan meluncurkan SLI murah dengan *brand* Flat Call, disamping SLI 001 dan SLI 008 yang telah dikenal masyarakat sebelumnya.

Indosat meneguhkan posisi sebagai pemimpin pasar sambungan langsung internasional melalui kode akses 001 dan 008. Selain itu, Indosat juga menyediakan alternatif sambungan internasional yang lebih ekonomis yakni Indosat FlatCall 016 yang diperkenalkan pada awal 2005. Jasa layanan ini menawarkan tarif murah ke semua negara. Ketiga jasa ini memberikan kemudahan bagi berbagai segmen pelanggan dalam melakukan percakapan internasional baik melalui telepon tetap atau telepon nirkabel diseluruh Indonesia.

Pada 2006, Indosat kembali meluncurkan program tarif khusus melalui layanan FlatCall 016 dengan tarif sebesar Rp100/6 detik, yang berlaku dari seluruh wilayah Indonesia ke 10 negara tujuan. FlatCall 016 bisa diakses melalui semua layanan Indosat yaitu Matrix, Mentari, IM3, StarOne dan Jagoan.

Sejak 1 Desember 2006 Indosat mengubah kode akses FlatCall 016 menjadi 01016 sesuai dengan Peraturan Menteri Kominfo No. 13/PER/M.KOMINFO/03/06 yang menetapkan kewajiban untuk mengganti prefiks ITKP "01x" menjadi prefiks "0101X" paling lambat 31 Desember 2006, namun Indosat melaksanakan perubahan ini lebih cepat dari tenggat waktu yang diberikan oleh pihak regulator

LAYANAN TELEKOMUNIKASI TETAP NIRKABEL

Selain itu, Indosat juga terus mengembangkan jasa telekomunikasi tetap telepon tetap nirkabel dengan brand StarOne yang sejak diluncurkan tahun 2004. Saat ini layanan ini telah hadir di 22 kota di Indonesia yang mencakup kota-kota besar di Aceh, Sumatera Utara, Riau, Sumatera Barat, Sumatera Selatan, Kalimantan hingga ke kota-kota besar di pulau Jawa, mulai dari Jakarta, Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur hingga ke Bali.

StarOne is a fixed wireless telecommunications service (Fixed Wireless Access) which is marketed through two products, Jagoan and StarOne for Postpaid. These products are designed to meet customers need for telecommunications services that offer both economical tariff and comprehensive features—including voice calls, SMS and data—with limited mobility.

Jagoan and StarOne Postpaid provide voice and data telecommunications services with limited mobile capacity for customers within one area code. These services are based on a wireless access network that uses CDMA (Code Division Multiple Access) 2000 1x technology.

This technology has a number of advantages, including clearer voice quality, guaranteed privacy and security against interception and multiplexing, as well as being safer from a health point of view, because relatively little radiation is emitted compared to other wireless technologies.

As well as voice communications, StarOne Post-Paid also enables customers to access the Internet at speeds of up to 153.6 kbps. In November 2006, Indosat set an Indonesian record when our StarOne EvDo test in Balikpapan maintained a wireless broadband connection for 48 hours non-stop.

In order to enhance our services, we have carried out a series of measures focused on (i) strengthening our price tiering strategy with the launch of "FlatCall 016" to compete with VoIP services; (ii) expanding the market and launching several products at a more economical price; and (iii) applying volume commitments to incoming calls from foreign operators.

The effect of all these innovations was to drive up direct international connection traffic from 964.68 million minutes in 2005 to 1.13 billion minutes in 2006. This growth was supported by incoming traffic of 980.47 million minutes and outgoing traffic of 153.82 million minutes. The upward trend in incoming traffic reflects the increase in calls from overseas to Indonesia. The decline in outgoing traffic, meanwhile, is an indication of the impact of domestic competition from SLI operators and VoIP telephone operators.

StarOne merupakan layanan telekomunikasi tetap nirkabel *(Fixed Wireless Access)* yang mengandalkan dua produk yakni Jagoan dan StarOne untuk pascabayar. Kedua produk tersebut hadir dalam memenuhi kebutuhan masyarakat untuk layanan telekomunikasi dengan tarif ekonomis dan fitur yang lengkap, mulai dari layanan telepon, SMS dan data dengan mobilitas terbatas.

Jagoan dan StarOne pascabayar menyediakan layanan telekomunikasi suara dan data yang memberikan kemampuan mobilitas terbatas bagi pelanggan dalam satu wilayah kode area. Layanan ini berbasis jaringan akses nirkabel dengan menggunakan teknologi CDMA *(Code Division Multiple Access)* 2000 1x.

Teknologi ini memiliki beberapa kelebihan antara lain kualitas suara yang lebih jernih, jaminan keamanan terhadap upaya penyadapan dan penggandaan, serta aman bagi kesehatan, karena radiasi gelombang yang dipancarkan relatif rendah dibandingkan dengan teknologi *wireless* lainnya.

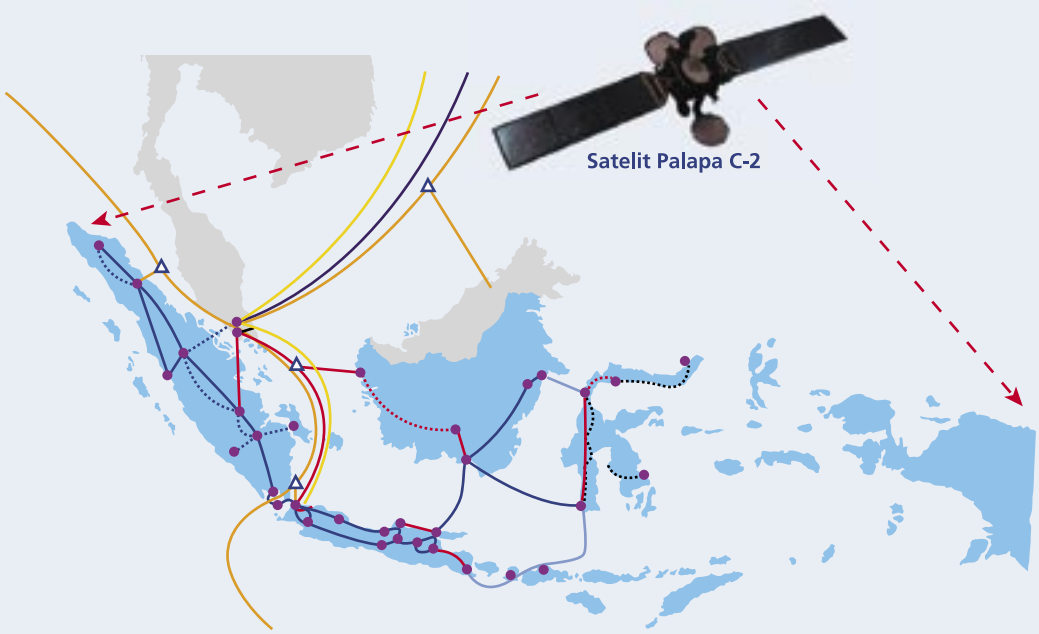
Selain komunikasi suara, StarOne pascabayar juga memungkinkan pelanggan mengakses Internet dengan kecepatan sampai dengan 153,6 kbps. Pada November 2006 di Balikpapan, Indosat mencatatkan rekor Indonesia untuk uji StarOne EvDo untuk koneksi *wireless broadband* 48 jam non-stop.

Dalam rangka meningkatkan layanan, kami telah melakukan serangkaian kegiatan yang berfokus pada (i) memperkokoh strategi *price tiering* melalui peluncuran "FlatCall 016" untuk menandingi jasa VoIP; (ii) memperluas pasar dan meluncurkan berbagai produk dengan harga yang ekonomis; dan (iii) menerapkan *volume commitments* untuk panggilan *incoming* dari operator asing.

Berbagai inovasi ini efektif mendongkrak trafik percakapan sambungan langsung internasional sepanjang 2006 menjadi 1,13 miliar menit dari tahun 964,68 juta menit. Pertumbuhan trafik didukung oleh trafik *incoming* 980,47 juta menit dan trafik *outgoing* 153,82 juta menit. Trend meningkatnya trafik *incoming* merefleksikan peningkatan panggilan dari luar negeri ke Indonesia. Sedangkan menurunnya trafik *outgoing* merupakan dampak kompetisi di dalam negeri dari operator SLI dan operator telepon VoIP.

OUR NETWORK AND FACILITIES
JARINGAN DAN FASILITAS KAMI

INDOSAT BACKBONE NETWORK 2006-2007
JARINGAN *BACKBONE* INDOSAT 2006-2007



US$650,000,000

Capital expenditure for network expansion in 2006.

US$650.000.000, pengeluaran modal untuk ekspansi jaringan di tahun 2006.

For the network and facilities, we have 7,221 cellular BTS at December 2006, including 2G and 3G. Our cellular network serves customers in all provinces, 94% regency and 64% districts throughout Indonesia.

We also have reliable and integrated backbone network through its terrestrial, submarine and satellite networks that cover Indonesia.

CELLULAR NETWORKS

Our cellular network currently operates 10 megahertz of radio frequency bandwidth in the GSM 900 spectrum, 20 megahertz of frequency bandwidth in the GSM 1800 spectrum and 5 MHz in the WCDMA 1900 spectrum and 2x5 MHZ for 3G.

The following table sets forth selected information regarding our cellular network as of the dates indicated:

Untuk jaringan dan fasilitas, kami memiliki 7.221 BTS selular pada Desember 2006, yang mencakup 2G dan 3G. Jaringan selular kami siap melayani pelanggan di seluruh provinsi, 94% kabupaten dan 64% kecamatan di seluruh Indonesia.

Kami juga memiliki jaringan *backbone* handal dan terpadu, melalui jaringan darat, bawah laut dan satelit yang menjangkau wilayah Indonesia.

JARINGAN SELULAR

Jaringan selular kami saat ini beroperasi dengan bandwidth frekuensi radio 10 megahertz dalam spektrum GSM 900, bandwidth frekuensi 20 megahertz dalam spektrum GSM 1800 dan 5 MHz dalam spektrum WCDMA 1900 dan 2x5 MHZ untuk 3G.

Tabel berikut menguraikan informasi khusus mengenai jaringan selular kami sesuai tanggal yang tercantum:

As of December 31, 2006 Pada 31 Desember 2006	2005	2006
Operating Sites Lokasi Operasi	5,033	5,860
Base Stations (2G & 3G) Basis Stasiun (2G & 3G)	5,702	7,221
Base Station Controllers Pengendali Basis Stasiun	148	177
Mobile Switching Centres Pusat Switching Mobile	49	49

In 2006 we built the latest 3G technology with HSDPA technology as the pioneer in Indonesia to offer wireless broadband.

FIXED WIRELESS NETWORK

We provide fixed wireless networks with 594 BTS to offer the service in 22 cities by end 2006. To optimize the utilization of existing tower that we have, we organize BTS collocation for our cellular and fixed wireless services in some areas.

FIXED TELECOMMUNICATIONS NETWORK

Meanwhile, we also operate fixed telecommunications network consisting of six international gateways served by satellite circuits, submarine cables and microwave transmission. For our international long-distance business, we operate through six gateways, three gateways in Jakarta, and one gateway in Surabaya, Medan and Batam, which provide all of the connections for our services to our international long-distance network. As of December 31, 2006, we had available bandwidth

Pada tahun 2006 kami juga membangun teknologi 3G terkini dengan teknologi HSDPA sebagai pelopor layanan *wireless broadband* di Indonesia.

JARINGAN TELEKOMUNIKASI TETAP NIRKABEL

Kami menyediakan jaringan telekomunikasi tetap nirkabel dengan 594 BTS untuk layanan di 22 kota pada akhir 2006. Untuk mengoptimalkan pemanfaatan menara yang sudah ada, kami menggunakan BTS secara bersama untuk layanan selular dan telekomunikasi tetap nirkabel di beberapa daerah.

JARINGAN TELEKOMUNIKASI TETAP

Sementara itu, kami juga mengoperasikan jaringan telekomunikasi tetap yang terdiri atas enam gerbang internasional yang dilayani oleh sirkit satelit, kabel bawah laut dan transmisi *microwave*. Untuk bisnis sambungan internasional kami, kami mengoperasikannya melalui enam gerbang, tiga gerbang di Jakarta, dan satu gerbang masing-masing di Surabaya, Medan dan Batam, yang menyediakan seluruh koneksi bagi layanan kami untuk jaringan sambungan internasional. Mulai 31 Desember 2006, kami telah memiliki kapasitas *bandwidth* 867,344 Mbps untuk suara dan 2.957,830 Mbps untuk transmisi data. Seluruh

capacity of 867.344 Mbps for voice and 2,957.830 Mbps for data transmission. All of our destinations are digitally connected. The bandwidth available to us is significantly higher than the utilized capacity to allow for anticipated growth in traffic. Each gateway is linked to the other gateways, which permits multiple routing options for each call and provides the system with backup capability in case of equipment failure or overcrowding at any gateway.

BACKBONE NETWORKS

Indosat adopted the principle of "No single point of failure" to serve customers with high quality of communication services through integrating our terrestrial, submarine cables and satellite networks. Indosat cellular, fixed voice and fixed data can enjoy reliable and integrated services in Indonesia and abroad.

SUBMARINE CABLES NETWORKS

We operate domestic submarine cable networks connecting large cities in main islands across Indonesia. Moreover, for international backbone, Indosat has ownership interests in and access to capacity in submarine cables interconnecting the Asia-Pacific region, North Africa and Europe, as well as those linking the Asia-Pacific region with North America.

MICROWAVE NETWORKS

We operate a microwave transmission system between our Batam gateway and Singapore. This system has a combined capacity of 347 Mbps for voice and data, respectively, and serves as a relay station to route traffic through areas without fiber cable connections. We have also developed fiber optic and microwave terrestrial transmission link network to connect the cities of Java, Sumatra, Kalimantan and Sulawesi. As of December 31, 2006, we connected fiber optic and microwave terrestrial links to more than 20 major cities nationwide.

PALAPA-C2 COMMUNICATIONS SATELLITE

The Palapa-C2 satellite provides C-band coverage to substantially all of Asia with a footprint stretching from Central Asia to Japan and southern China to New Zealand, including parts of Australia. The four Ku-band transponders provide coverage over eastern China and Japan, as well as southern China to all of western Indonesia.

tujuan kami telah terhubung secara digital. *Bandwidth* yang tersedia untuk kami jauh lebih tinggi daripada kapasitas yang dimanfaatkan, sehingga menunjang antisipasi pertumbuhan dalam jumlah trafik. Setiap gerbang dihubungkan dengan gerbang lain, yang memungkinkan opsi *multiple-routing* untuk setiap pembicaraan dan membantu sistem dengan kemampuan dukungan apabila terjadi kegagalan kerja pada peralatan atau kelebihan beban pada salah satu gerbang.

JARINGAN BACKBONE

Indosat mengadopsi prinsip "Tiada satu bagian pun yang gagal" untuk melayani pelanggan dengan layanan komunikasi berkualitas tinggi melalui jaringan darat, bawah laut dan satelit. Pelanggan selular, telepon tetap dan data tetap dari Indosat dapat menikmati layanan yang handal dan terpadu baik di Indonesia maupun di negara lain.

JARINGAN KABEL BAWAH LAUT

Kami mengoperasikan jaringan kabel bawah laut domestik yang menghubungkan kota-kota besar di pulau-pulau utama di seluruh Indonesia. Bahkan, untuk *backbone* internasional Indosat mempunyai kepemilikan maupun akses ke kapasitas kabel bawah laut yang menghubungkan kawasan Asia-Pasifik, Afrika Utara dan Eropa, termasuk yang menghubungkan kawasan Asia-Pasifik dengan Amerika Utara.

JARINGAN MICROWAVE

Kami mengoperasikan sistem transmisi *microwave* antara gerbang Batam dan Singapura. Sistem ini menggabungkan kapasitas 347 Mbps, masing-masing untuk suara dan data, sekaligus berfungsi sebagai stasiun *relay* untuk jalur trafik melalui kawasan-kawasan tanpa sambungan kabel fiber. Kami juga membangun jaringan *fiber optic* dan sambungan transmisi *microwave terrestrial* yang menghubungkan kota-kota di Jawa, Sumatera, Kalimantan dan Sulawesi. Sampai 31 Desember 2006, kami menyambung koneksi *fiber optic* dan transmisi *microwave terrestrial* ke lebih dari 20 kota besar di seluruh Nusantara.

SATELIT KOMUNIKASI PALAPA-C2

Satelit Palapa-C2 menyediakan jangkauan C-band ke seluruh Asia dengan jarak yang membentang dari Asia Tengah ke Jepang dan Cina Selatan sampai ke Selandia Baru, termasuk sebagian wilayah Australia. Empat transponder Ku-band mampu menjangkau seluruh Cina dan Jepang, termasuk Cina Selatan hingga ke bagian barat Indonesia.

Operators & Market Share at Year End 2006

MANAGEMENT DISCUSSION AND ANALYSIS
ANALISIS DAN PEMBAHASAN MANAJEMEN

The following discussion should be read in conjunction with our audited consolidated financial statements and the related notes thereto for the three years ended December 31, 2004, 2005 and 2006, included elsewhere herein. The audited consolidated financial statements have been prepared in accordance with Indonesian GAAP, which differs in certain material respects from U.S. GAAP. See "—Summary of Significant Differences between Indonesian GAAP and U.S. GAAP" as such differences apply to our financial condition and results of operations. Certain amounts (including percentage amounts) have been rounded for convenience.

A. OPERATING RESULTS

We are a fully integrated Indonesian telecommunications network and service provider and provide a full complement of national and international telecommunications services in Indonesia. As of December 31, 2006, we were the second-largest cellular operator in Indonesia as measured by number of cellular subscribers. We provide MIDI services to Indonesian and regional corporate and retail customers as well as international long-distance services in Indonesia.

FACTORS AFFECTING OUR RESULTS OF OPERATIONS AND FINANCIAL CONDITION

Our results of operations and financial condition have been affected and will continue to be affected by a number of factors, including the following:

Cellular Subscriber Growth and Usage Patterns
Since the launch of our cellular services in Indonesia, we have recorded our cellular subscriber growth each year. Our cellular subscriber base has grown from 9,754,607 subscribers as of December 31, 2004 to 16,704,639 as of December 31, 2006. Operating revenues from cellular services have grown from Rp7,342.1 billion, representing

Keterangan yang ada dalam bab ini harus dibaca bersama dengan Laporan Keuangan Konsolidasi Indosat serta catatan terkait lainnya untuk periode tiga tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2004, 2005 dan 2006. Laporan Keuangan Konsolidasi Indosat di susun berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan (SAK) yang memiliki beberapa perbedaan dengan US GAAP. Lihat "—Ikhtisar dari Perbedaan Material antara SAK Indonesia dan US GAAP dimana perbedaan tersebut berlaku dalam laporan keuangan dan hasil dari operasi kami. Beberapa angka (termasuk persentase) telah dibulatkan.

A. HASIL OPERASI

Saat ini kami adalah penyedia jasa dan jaringan telekomunikasi terintegrasi di Indonesia yang menyediakan jaringan dan layanan jasa telekomunikasi menyeluruh secara nasional dan internasional. Per 31 Desember 2006, kami adalah penyelenggara selular terbesar kedua berdasarkan jumlah pelanggan selular. Kami juga menawarkan jasa MIDI kepada pelanggan perusahaan dan ritel di Indonesia maupun regional dan juga penyedia jasa SLJJ dan SLI di Indonesia.

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI HASIL OPERASIONAL DAN KONDISI KEUANGAN

Hasil operasional dan kondisi keuangan Indosat dipengaruhi dan akan terus dipengaruhi oleh faktor-faktor sebagai berikut:

Pertumbuhan Pelanggan Selular dan Pola Penggunaannya
Sejak peluncuran jasa selular di Indonesia, Indosat terus mencatat pertumbuhan pelanggan selular setiap tahunnya. Pelanggan selular Indosat telah bertumbuh dari 9.754.607 pelanggan per 31 Desember 2004 menjadi 16.704.639 pelanggan per 31 Desember 2006. Pendapatan operasional dari jasa selular telah bertumbuh dari Rp7.342,1 miliar, yang mewakili 70,4% dari total pendapatan Indosat di tahun 2004, menjadi sebesar Rp9.227,5 miliar, yang mewakili 75,4% dari total pendapatan operasional

70.4% of our total operating revenues, in 2004 to Rp9,227.5 billion, representing 75.4% of our total operating revenues, in 2006. This growth has been driven by continued growth in demand for cellular and other telecommunications services in Indonesia coupled with expansion of our cellular network and capacity and our marketing efforts to attract new subscribers. The number and usage behavior of new cellular subscribers may vary from quarter to quarter, depending in part on the pricing packages we offer during a particular quarter and those offered by our competitors.

Following the merger of Satelindo and IM3 into Indosat in 2003, we had two separate networks which were previously operated by Satelindo and IM3. In 2004, we began to integrate such legacy networks to create a common cellular platform. This network integration process was complex and time-consuming, involving a wide geographical area and equipment compatibility issues. During various stages of the integration, particularly in 2005 and in the region of Java, we experienced significant difficulties executing our cellular network integration plans. As a result of such difficulties, we were unable to launch marketing initiatives related to our cellular services on a nationwide basis until the first quarter of 2006. In addition, our customers experienced periods of inconsistent cellular service quality, which contributed significantly to a decrease of approximately 1.5 million subscribers during the first quarter of 2006.

We completed our network integration during the first quarter of 2006. Since then, we believe our cellular service quality has improved, and we have launched several nationwide marketing initiatives to attract new subscribers, including Mentari "Freetalk" and IM3 "Raja SMS." We believe that improved network quality and several aggressive promotions in the first half of 2006 resulted in a positive impact on our financial performance in the second half of 2006 and we experienced cellular subscribers growth until the end of 2006.

di tahun 2006. Pertumbuhan ini didorong oleh permintaan yang terus meningkat untuk jasa selular dan jasa-jasa telekomunikasi lainnya di Indonesia serta ekspansi jaringan dan kapasitas selular kami dan upaya pemasaran untuk menarik pelanggan baru. Jumlah dan pola penggunaan dari pelanggan selular baru bervariasi dari kuartal ke kuartal, bergantung pada kebijakan paket harga yang kami tawarkan selama kuartal tersebut dan juga penawaran yang kami oleh kompetitor.

Setelah penggabungan usaha Satelindo dan IM3 ke dalam usaha Indosat pada tahun 2003, Indosat memiliki dua jaringan terpisah yang sebelumnya dioperasikan oleh Satelindo dan IM3. Sejak tahun 2004, Indosat telah mulai mengintegrasikan kedua jaringan tersebut. Kami menghadapi tantangan yang besar dalam pengintegrasian jaringan tersebut, terkait cakupan wilayah yang luas dan kendala *compatibility* perangkat, khususnya di tahun 2005 dan di Pulau Jawa. Sebagai dampaknya, sampai dengan kuartal pertama tahun 2006, kami belum dapat melakukan promosi terhadap produk selular kami yang agresif secara nasional. Selanjutnya, pelanggan kami mengalami ketidakstabilan kualitas layanan selular yang berdampak pada pertumbuhan pelanggan yang negatif di kuartal pertama tahun 2006 sekitar 1,5 juta pelanggan.

Kami telah berhasil menyelesaikan integrasi kedua jaringan tersebut pada kuartal pertama tahun 2006. Sejak saat itu, kualitas jaringan Indosat semakin membaik dan memungkinkan Indosat untuk melakukan promosi yang agresif secara nasional untuk menarik pelanggan baru, seperti Mentari "Free Talk" dan IM3 "Raja SMS." Dengan kualitas jaringan Indosat yang terus membaik dan beberapa promosi yang agresif pada paruh pertama 2006, dampak dari kinerja keuangan terlihat di paruh kedua tahun 2006. Sebagai hasilnya, Indosat mengalami peningkatan pelanggan selular sampai akhir tahun 2006.

Our operating revenues from cellular services have not grown at the same rate as our cellular subscriber numbers primarily due to a combination of increased penetration to lower-income subscribers, a decrease in our effective revenue per minute due to discount offers and simplified zones. Consistent with industry trends in other countries, as the market penetration for cellular subscribers in Indonesia increases, the usage levels of new subscribers declines.

Other factors have contributed to this trend, including increased usage of SMS, rather than voice services, and the tariff packages we have offered to attract such new subscribers. Many new cellular subscribers are younger retail subscribers who typically use SMS heavily, but generate less cellular voice traffic than our existing cellular subscribers. Such cellular subscribers typically have higher price sensitivity and are more likely to switch telecommunications operators based on price and promotional factors.

Tariff Levels

Based on previous regulation, retail tariffs such as activation fees, monthly fees, per second usage tariffs for cellular services as well as for fixed telecommunications and leased circuit services tariffs were regulated by the Government.

Communication services tariff formulation is intended to determine the ceiling price while cellular communication services tariff formulation is intended to determine the floor price. The Government, uses a tariff calculation formula to determine leased circuit services tariffs, which basically obligates all fixed telecommunications operators to implement tariff formulations based on actual and forecasted costs of providing the services.

Pertumbuhan pendapatan usaha Indosat dari jasa selular tidak tumbuh pada tingkat yang sama dengan jumlah pelanggan selular yang terutama disebabkan oleh penetrasi ke segmen pelanggan menengah ke bawah yang mempunyai pendapatan per pelanggan yang lebih rendah, dan penurunan pendapatan per menit karena adanya penawaran potongan harga dan penyederhanaan zona. Konsisten dengan tren industri di negara-negara lainnya, penetrasi pasar pelanggan selular di Indonesia meningkat, namun tingkat penggunaan oleh pelanggan baru menurun.

Faktor lainnya yang memberikan kontribusi pada tren tersebut di atas adalah peningkatan penggunaan SMS dibandingkan dengan layanan voice dan paket tarif yang ditawarkan untuk menarik pelanggan baru. Banyak pelanggan selular baru adalah pelanggan berusia muda yang umumnya banyak menggunakan layanan SMS dan sedikit menggunakan layanan voice dibandingkan dengan pelanggan selular yang sudah ada. Pelanggan selular tersebut umumnya memiliki kepekaan yang tinggi terhadap harga dan dapat dengan mudah beralih ke operator telekomunikasi lain yang menawarkan harga dan promosi yang lebih menarik.

Tarif

Menurut regulasi sebelumnya, tarif ritel seperti biaya aktifasi, biaya bulanan, tarif penggunaan per detik baik untuk jasa selular maupun sambungan tetap diatur oleh pemerintah termasuk juga untuk tarif layanan sirkit sewa.

Formula tarif layanan komunikasi tetap dimaksudkan untuk menetapkan batas atas harga sedangkan formulasi tarif jasa komunikasi selular ditujukan untuk menetapkan batas bawah. Pemerintah telah menetapkan formula perhitungan tarif untuk menetapkan tarif layanan sirkit sewa yang pada dasarnya mewajibkan semua Penyelenggara Jaringan Tetap untuk memberlakukan tarif yang dihitung dengan formula berdasarkan biaya aktual dan proyeksi biaya dalam memberikan layanan.

The Indonesian Economy

We believe the growth in the Indonesian telecommunications industry has been driven in part by recent growth of the Indonesian economy, and that demand for such services should continue, as the Indonesian economy continues to develop and modernize. Our performance and the quality and growth of our customer base and service offerings are necessarily dependent on the health of the overall Indonesian economy.

Capital Expenditures

As we continue to expand the coverage, capacity and quality of our network in order to add subscribers, we will need to continue to make significant capital expenditures. From the beginning of 2004 through 2006, we invested a total of Rp20,129.9 billion (US$2,145.9 million) in our various businesses. Under our current capital expenditures program, we plan to invest at least US$1.0 billion in 2007 in capital expenditures for our various businesses. While we plan to use internal resources and cash flow from operations to finance such planned capital expenditures, we also expect to explore opportunities to raise financing through external sources. We face liquidity risk if certain events occur, including but not limited to, the Indonesian economy growing more slowly than expected, our debt ratings being downgraded or our financial performance or financial ratios deteriorating.

OVERVIEW OF OPERATIONS

The following table sets forth certain segment information with respect to each of our principal products and services for the periods indicated:

Perekonomian Indonesia

Indosat berkeyakinan bahwa pertumbuhan industri telekomunikasi sebagian besar didorong oleh pertumbuhan ekonomi Indonesia dan bahwa permintaan akan jasa tersebut akan terus berlanjut seiring dengan berlanjutnya pertumbuhan ekonomi dan modernisasi. Kinerja, kualitas, maupun pertumbuhan jumlah pelanggan dan layanan yang ditawarkan Indosat tergantung dari kondisi perekonomian Indonesia secara keseluruhan.

Pengeluaran Modal

Sejalan dengan ekspansi cakupan, peningkatan kapasitas dan kualitas jaringan untuk menambah jumlah pelanggan, maka Indosat terus membutuhkan pengeluaran modal yang besar. Sejak awal tahun 2004 sampai dengan 2006, Indosat telah menginvestasikan dana sebesar Rp20.129,9 miliar (US$2.145,9 juta) di berbagai bisnis Indosat. Dalam anggaran pengeluaran modal saat ini, Indosat telah merencanakan untuk menginvestasikan sedikitnya US$1,0 miliar di tahun 2007 dalam pengeluaran modal untuk berbagai bisnis Indosat. Indosat berencana untuk menggunakan sumber dana internal dan arus kas dari kegiatan usaha untuk mendanai pengeluaran modal tersebut, namun Indosat juga berencana untuk mencari alternatif pendanaan dari sumber eksternal. Indosat menghadapi risiko likuiditas jika beberapa permasalahan terjadi, termasuk namun tidak terbatas pada, perekonomian Indonesia yang melemah, peringkat hutang Indosat yang menurun, dan juga penurunan kinerja keuangan maupun rasio keuangan.

TINJAUAN OPERASIONAL

Tabel berikut mengambarkan informasi mengenai segmen produk dan jasa untuk periode yang terkait:

OVERVIEW OF OPERATIONS
TINJAUAN OPERASIONAL

	Cellular Selular	Fixed telecommun-ications Telekomunikasi Tetap	MIDI	Other Services Jasa Lainnya	Segment Total Jumlah Segmen
		(in billions Rupiah) (dalam miliar Rupiah)			
As of and for the year ended December 31, 2004:[1] Untuk tahun yang berakhir dan per 31 Desember 2004:[1]					
Operating revenues Pendapatan usaha	7,342.1	1,544.7	1,483.9	59.4	10,430.1
Operating income (loss) Laba (rugi) usaha	2,438.1	575.7	270.0	(85.7)	3,198.1
Depreciation and amortization Penyusutan dan amortisasi	2,209.3	182.0	425.0	2.3	2,818.6
Segment assets Aktiva segmen	20,490.1	1,803.4	3,003.6	160.6	25,457.7
Segment liabilities Kewajiban segmen	13,861.4	1,069.2	977.6	65.9	15,974.1
Capital expenditures for segment assets Pengeluaran modal	4,611.0	507.6	790.8	1.3	5,910.7
As of and for the year ended December 31, 2005:[1] Untuk tahun yang berakhir dan per 31 Desember 2005:[1]					
Operating revenues Pendapatan usaha	8,645.0	1,250.8	1,694.0	—	11,589.8
Operating income Laba usaha	2,639.5	615.1	397.3	—	3,651.9
Depreciation and amortization Penyusutan dan amortisasi	2,431.4	214.2	434.6	—	3,080.2
Segment assets Aktiva segmen	28,303.3	1,149.0	3,269.1	—	32,721.4
Segment liabilities Kewajiban segmen	19,857.5	904.5	960.8	—	21,722.8
Capital expenditures for segment assets Pengeluaran modal	6,330.4	306.3	661.2	—	7,297.9
As of and for the year ended December 31, 2006:[1] **Untuk tahun yang berakhir dan per 31 Desember 2006:[1]**					
Operating revenues Pendapatan usaha	9,227.5	1,109.3	1, 902.6	—	12,239.4
Operating income Laba usaha	2,291.9	627.6	479.1	—	3,398.6
Depreciation and amortization Penyusutan dan amortisasi	2,967.2	182.7	503.4	—	3,653.3
Segment assets Aktiva segmen	30,550.2	1,552.0	3,738.0	—	35,840.2
Segment liabilities Kewajiban segmen	19,665.8	760.3	931.6	—	21,357.7
Capital expenditures for segment assets Pengeluaran modal	5,961.1	366.7	593.5	—	6,921.3

(1) Segment results and assets include items directly attributable to a segment as well as those results and assets that can be allocated on a reasonable basis. Interest income is not reported by operating segment because cash and cash equivalents are aggregated and evaluated separately from business operations. Interest expense and income tax are also not reported by operating segment because they are not considered in the performance evaluation by our management. Capital expenditures for segment assets represent the total cost incurred during the period to acquire segment assets that are expected to be used for more than one year.

(1) Hasil usaha dan aktiva segmen termasuk komponen yang secara langsung terkait dengan segmen tersebut serta komponen yang bisa dialokasikan dengan dasar tertentu. Pendapatan bunga tidak disajikan untuk tiap segmen usaha karena pos kas dan setara kas dijumlah dan dievaluasi secara terpisah dari operasi bisnis. Beban usaha dan pajak penghasilan juga tidak disajikan berdasarkan segmen usaha karena tidak dipertimbangkan dalam evaluasi kinerja oleh manajemen Perusahaan. Pengeluaran modal menggambarkan total biaya selama periode untuk memperoleh aktiva segmen yang diharapkan dapat digunakan selama lebih dari satu tahun.

Operating Revenues

We generate operating revenues primarily by providing cellular, MIDI services and fixed telecommunications (principally international long-distance). The following table sets forth the breakdown of our total operating revenues and the percentage contribution of each of our services to our total operating revenues for each of the periods indicated:

Pendapatan Usaha

Indosat memperoleh pendapatan usaha terutama diperoleh dari penyediaan layanan selular, layanan MIDI dan telekomunikasi tetap (terutama SLI). Tabel berikut menunjukkan rincian dari total pendapatan usaha dan persentase kontribusi dari tiap layanan tersebut terhadap total pendapatan usaha untuk tiap periode:

OPERATING REVENUES
PENDAPATAN USAHA

	For the year ended December 31, Untuk tahun yang berakhir pada 31 Desember					
	2004		2005		2006	
	(Rp in billions, except percentages) (dalam miliar Rupiah, kecuali persentase)					
Operating revenues: Pendapatan usaha:						
Cellular Selular	7,342.1	70.4%	8,645.0	74.6%	9,227.5	75.4%
MIDI MIDI	1,483.9	14.2%	1,694.0	14.6%	1,902.6	15.5%
Fixed telecommunications Telekomunikasi tetap	1,544.7	14.8%	1,250.8	10.8%	1,109.3	9.1%
Others Lain-lain	59.4	0.6%	—	—	—	—
Total operating revenues Jumlah pendapatan total	**10,430.1**	**100.0%**	**11,589.8**	**100.0%**	**12,239.4**	**100.0%**

The principal drivers of our operating revenues for all of our services are subscriber numbers, usage levels and the rates for services. Usage levels for our services are affected by several factors, including continued growth in demand for telecommunications services in Indonesia, the continued development of the Indonesian economy and competition. In 2005, the Government instituted a program requiring the mandatory registration of all prepaid cellular subscribers by all telecommunications operators by September 27, 2006. As a result of this program, we were forced to cancel approximately 1.3 million unregistered subscriber accounts in the third quarter of 2006 and we believe our competitors are also required to cancel certain accounts. We believe such unregistered subscribers represent primerly low usage and inactive subscribers. This cancellation of unregistered subscribers has enabled us to allocate available network capacity to new cellular subscribers. Historically, a significant portion of our operating revenues depended on tariff levels established by the Government.

Pendorong utama pendapatan Indosat untuk semua jenis layanan adalah jumlah pelanggan, tingkat pemakaian dan tarif dari layanan-layanan tersebut. Tingkat penggunaan atas layanan Indosat dipengaruhi oleh beberapa faktor termasuk kesinambungan pertumbuhan permintaan atas layanan telekomunikasi di Indonesia, kesinambungan pertumbuhan ekonomi Indonesia dan kompetisi. Di tahun 2005, Pemerintah memberlakukan program yang mewajibkan pelaporan seluruh pelanggan selular prabayar oleh seluruh operator telekomunikasi dengan batas waktu pada 27 September 2006. Sebagai hasilnya, Indosat menghapus sekitar 1,3 juta pelanggan yang tidak terdaftar pada kuartal ketiga tahun 2006 sementara operator lainnya juga menghapus sejumlah pelanggan mereka. Indosat berkeyakinan bahwa pelanggan-pelanggan tersebut adalah pelanggan dengan tingkat penggunaan yang rendah dan pelanggan yang tidak aktif. Penghapusan pelanggan yang tidak terdaftar tersebut memungkinkan Indosat untuk menggunakan kapasitas yang ada untuk pelanggan selular baru. Secara historis, pendapatan Indosat bergantung pada tarif dan formula

However, since the implementation of the new interconnection regime, our operating revenues will increasingly depend on interconnection costs agreed between us and other telecommunications operators. Due to the implementation of the new interconnection regime, our operating revenues will depend or interconnections tariffs for terminating and originating calls, which tariff will be negotiated between us and other telecommunication operators.

Cellular Services

We derive our cellular services operating revenues from charges for usage, features, monthly subscription and connection fees, as well as interconnection charges from other telecommunications providers.

The following table sets forth the components of our cellular services operating revenues for the periods indicated:

yang ditetapkan oleh Pemerintah. Sejak diimplementasikannya peraturan interkoneksi yang baru, pendapatan usaha Indosat lebih bergantung dari biaya interkoneksi yang disetujui oleh kami dan operator dan telekomunikasi lainnya. Akibat dari implementasi peraturan interkoneksi yang baru, pendapatan usaha kami akan bergantung pada tarif interkoneksi untuk panggilan originasi dan terminasi, yang diselesaikan antara Indosat dengan operator telekomunikasi lainnya.

Layanan Selular

Indosat memperoleh pendapatan usaha layanan selular hasil dari biaya atas pemakaian, fitur, langganan bulanan dan layanan penyambungan serta interkoneksi dari penyelenggara telekomunikasi lainnya.

Tabel berikut menampilkan komponen pendapatan layanan selular untuk tiap periode:

	For the year ended December 31, Untuk tahun yang berakhir pada 31 Desember		
	2004	2005	2006
	(Rp in billions) (dalam miliar Rupiah)		
Usage charges Pendapatan pemakaian	4,218.8	4,794.1	5,317.9
Features Fitur	2,131.0	2,815.2	3,022.7
Interconnection income Pendapatan interkoneksi	707.6	746.8	697.3
Connection fee Pendapatan jasa penyambungan	103.6	191.3	103.5
Monthly subscription charges Pendapatan langganan bulanan	130.4	21.1	9.9
Others Lain-lain	50.7	76.5	76.2
Total cellular services operating revenues Jumlah pendapatan usaha selular	**7,342.1**	**8,645.0**	**9,227.5**

A substantial proportion of our cellular subscribers are prepaid subscribers (approximately 95.0% as of December 31, 2006). We offer a variety of features to our prepaid subscribers, which have increased cellular services operating revenues from features, in particular SMS and value-added SMS, which allows access to a variety of information, such as politics, sports and business news. We have expanded the features available to prepaid subscribers, including ring-back tones, voice SMS, mobile office, voicemail, GPRS and

Sebagian besar dari pelanggan selular Indosat adalah pelanggan prabayar (lebih kurang 95,0% per 31 Desember 2006). Indosat menawarkan sejumlah/berbagai fitur-fitur yang telah dikembangkan kepada pelanggan prabayar, yang mana telah meningkatkan pendapatan usaha pada komponen fitur, khususnya SMS dan SMS nilai tambah. SMS nilai tambah merupakan layanan yang memungkinkan akses pada berbagai informasi, seperti berita politik, ekonomi, olahraga dan bisnis. Indosat juga telah mengembangkan fitur nilai tambah bagi pelanggan prabayar, termasuk nada sambung, *voice* SMS,

MMS services. We anticipate SMS and other features will continue to increase as a proportion of our cellular services operating revenues as we continue to make available new value-added features to our prepaid cellular subscribers.

The number of our cellular subscribers has increased from approximately 9,754,607 as of December 31, 2004 to approximately 14,512,453 and 16,704,639 cellular subscribers as of December 31, 2005 and 2006, respectively, representing a 15.1% increase from 2005 to 2006.

We recognize cellular revenues as follows:

- Cellular revenues arising from airtime and roaming calls are recognized based on the duration of successful calls made through our cellular network;
- for postpaid subscribers, monthly service fees are recognized as the service is provided;
- for prepaid subscribers, the activation component of cellular services operating revenues received from starter package sales is recognized upon delivery to dealers or direct sales to end customers. Sales of initial re-load vouchers are recorded as unearned revenues and recognized as revenues upon usage of the airtime and revenues from interconnection fees with operators are recognized monthly on the basis of the actual recorded traffic for the month.
- Cellular services operating revenues are presented on a net basis, after interconnection expenses and compensation to value added service providers.

Historically, we earned net interconnection revenues from other operators. Starting January 2007, as a result of the new interconnection regime, telecommunications operators in Indonesia have switched from a system of charging for airtime usage to negotiated interconnection rates between telecommunications operators. Following the new interconnection regime, we expect the mobile interconnection income and

mobile office, voice mail, layanan GPRS dan MMS. Indosat memperkirakan kontribusi SMS dan fitur lainnya akan terus meningkat terhadap pendapatan selular seiring dengan pengembangan fitur baru untuk pelanggan prabayar.

Jumlah pelanggan Indosat telah meningkat dari 9.754.607 per 31 Desember 2004 menjadi 14.512.453 dan 16.704.639 pelanggan selular berturut-turut per 31 Desember 2005 dan 2006 atau meningkat sebesar 15,1% dari tahun 2005 ke tahun 2006.

Metode pengakuan pendapatan selular kami adalah sebagai berikut:

- Pendapatan selular yang diperoleh dari pemakaian pulsa dan penjelajahan diakui berdasarkan durasi percakapan yang berhasil tersambung melalui jaringan selular Indosat;
- untuk pelanggan pascabayar, pendapatan jasa bulanan diakui pada saat jasa diserahkan;
- untuk pelanggan prabayar, bagian aktifasi dari penjualan paket perdana diakui pada saat penyerahan kepada agen penjual atau penjualan langsung ke pelanggan akhir. Penjualan voucher pulsa perdana/isi ulang diakui sebagai pendapatan diterima di muka dan diakui sebagai pendapatan pada saat pemakaian pulsa atau pada saat pulsa telah habis masa berlakunya. Pendapatan interkoneksi dengan operator lain diakui setiap bulan berdasarkan trafik aktual yang tercatat pada bulan yang bersangkutan.
- Pendapatan selular disajikan sebesar jumlah bersih, setelah dikurangi beban interkoneksi dan kompensasi kepada penyedia jasa nilai tambah.

Secara historis, kami menerima pendapatan bersih interkoneksi dari operator lainnya. Dengan diterapkannya peraturan baru interkoneksi sejak Januari 2007, seluruh operator di Indonesia diharuskan untuk merubah sistem tagihan berdasarkan penggunaan *airtime* menjadi sistem tarif interkoneksi berdasarkan negosiasi antar operator telepon. Dengan ini, kami memperkirakan jumlah pendapatan dan besarnya biaya interkoneksi *mobile* antar operator bergantung kepada profil trafik.

charges from and to other operators will vary based on their traffic profile.

Fixed Data (MIDI) Services

Our fixed data services operating revenues consist primarily of revenues from high-speed leased lines and frame relay services provided by us and Lintasarta, digital data network services provided by Lintasarta, satellite services and Internet services provided by us, IM2 and Lintasarta. Operating revenues from fixed data services are comprised of fixed-cost charges for high-speed leased lines and satellite services, or a combination of fixed fees and volume charges for other services. In most instances, a connection fee is charged when the service is installed or location of service is moved. Thereafter, a monthly fee is assessed, together with applicable usage fees calculated according to bandwidth, volume, duration or type of plan. Our satellite lease and IM2's Internet revenues are subject to the revenue-sharing arrangement under Indosat's Mudharabah Shariah Bonds.

A substantial portion of our fixed data services operating revenues are denominated in U.S. dollars and is thus affected by fluctuations in the Indonesian rupiah to U.S. dollar exchange rate. Our fixed data services operating revenues have also been affected recently by a number of other factors, including competition from local providers as well as unlicensed international providers, declining tariffs and a shift from leased lines to lower cost services, such as frame relay. We expect such trends to continue but anticipate that the effects will be offset by increased volumes, including increased volumes due to the expansion of our domestic market presence in fixed data services.

We record satellite revenues on a straight-line basis over the lease period for the transponder. Monthly rent for satellite transponder capacity is based primarily on the leased capacity. We recognize installation service revenues upon the completion of the installation or connection of equipment used for network connection purposes in the customers' premises, while we recognize revenues from monthly service fees and other fixed data services as the services are rendered.

Layanan Data Tetap (MIDI)

Pendapatan dari layanan data tetap terutama berasal dari pendapatan layanan sewa sirkit berkecepatan tinggi dan jasa frame net yang dioperasikan oleh Indosat dan Lintasarta, jaringan data digital yang disediakan oleh Lintasarta, jasa satelit dan internet yang disediakan oleh Indosat, IM2, dan Lintasarta. Pendapatan usaha dari layanan ini terdiri dari tagihan tetap bulanan sewa sambungan berkecepatan tinggi dan jasa satelit atau kombinasi tagihan bulanan dan tagihan berdasarkan pemakaian. Pada umumnya, biaya pemasangan dibebankan pada saat layanan tersebut dipasang atau dipindahkan. Kemudian, tagihan bulanan diperhitungkan bersamaan dengan biaya pemakaian sesuai dengan *bandwidth*, volume, durasi, atau tipe paket penjualan. Pendapatan sewa satelit Indosat dan pendapatan internet IM2 menjadi dasar bagi hasil untuk obligasi Syari'ah Mudharabah Indosat.

Sebagian besar dari porsi pendapatan layanan data tetap didenominasi dalam mata uang dolar AS dan karenanya dipengaruhi oleh fluktuasi nilai tukar Rupiah terhadap dolar AS. Pendapatan usaha layanan data tetap Indosat saat ini juga dipengaruhi oleh sejumlah faktor lainnya, termasuk kompetisi dari penyelenggara dalam negeri serta asing yang tidak memiliki lisensi, penurunan tarif dan peralihan penggunaan layanan sewa sirkit kepada penggunaan layanan dengan biaya yang lebih murah, seperti *frame net.* Indosat memperkirakan kecenderungan tersebut akan terus berlanjut, namun Indosat telah mengantisipasi bahwa dampak ini akan dapat diimbangi dengan peningkatan volume, termasuk peningkatan volume yang dikarenakan perluasan pasar dalam negeri untuk layanan data tetap Indosat.

Indosat mencatat pendapatan satelit dengan membagi rata pendapatan selama jangka waktu sewa transponder. Sewa bulanan untuk kapasitas transponder satelit terutama berdasarkan pada kapasitas yang disewa. Indosat mengakui pendapatan jasa pemasangan setelah instalasi selesai atau perangkat telah terhubung ke perangkat pelanggan, sementara itu Indosat mengakui pendapatan dari sewa bulanan dan layanan data tetap lainnya setelah layanan diserahkan.

Fixed Telecommunications Services

Fixed telecommunications services include international long-distance and fixed wireless services, which we introduced in 2004. International long-distance services, which are comprised of our "001" and "008" IDD services, "Flatcall 01016" as well as operator-assisted and value-added services, represented 77.3% of our operating revenues from fixed telecommunications services in 2006 and fixed wireless and fixed line services represented the balance.

International Long-distance Services

Our international long-distance services operating revenues have two primary sources, incoming call revenues and outgoing call revenues. For most outgoing calls, tariffs are set pursuant to Ministerial Decree No. 74/2003, and we receive payments from domestic carriers, including Telkom and other domestic fixed-line and cellular operators. Such payments are denominated and paid in Indonesian rupiah. For incoming calls, three key factors typically determine our operating revenues: traffic volume, accounting rates and currency fluctuations.

We have negotiated volume commitments and accounting rates with foreign telecommunications operators or have implemented a market termination rate-based pricing system, and received net settlement payments from such carriers. Net settlement payments and accounting rates are generally denominated and paid in currencies other than the Indonesian rupiah, principally the U.S. dollar; accordingly, incoming call revenues are affected by fluctuations in exchange rates between the Indonesian rupiah and other currencies.

Although we are implementing measures intended to maintain IDD call volumes, we believe that increased competition from Telkom and VoIP providers reduced IDD call volumes and international long-distance services operating revenues in 2006. We expect usage of VoIP services will continue to increase. To compete with Telkom and VoIP providers and to maximize the use of our network capacity, we have aggressively sought negotiated volume commitments for incoming calls

Layanan Telekomunikasi Tetap atau Telepon Tetap

Layanan telekomunikasi tetap mencakup layanan SLI dan layanan telekomunikasi tetap nirkabel yang diperkenalkan pada tahun 2004. Layanan telepon internasional, terdiri dari "001", "008", "Flatcall 01016", serta layanan telepon melalui operator dan layanan nilai tambah menyumbang 77,3% pendapatan layanan telekomunikasi tetap pada tahun 2006 dan sisanya berasal dari layanan telekomunikasi tetap kabel dan nirkabel.

Layanan Sambungan Internasional

Pendapatan dari layanan sambungan internasional Indosat bersumber dari dua sumber pendapatan, yaitu pendapatan panggilan *incoming* dan panggilan *outgoing*. Sebagian besar panggilan *outgoing*, tarifnya berdasarkan Keputusan Menteri No. 74/2003 dan Indosat menerima pembayaran dari penyelenggara layanan telekomunikasi dalam negeri, dan penyelenggara layanan telekomunikasi baik tetap maupun selular lainnya. Pembayaran dilakukan dalam mata uang Rupiah. Untuk panggilan *incoming*, Indosat memiliki tiga faktor utama yang menentukan pendapatan usaha kami, yang terdiri dari trafik, *accounting rates,* dan fluktuasi kurs.

Indosat telah melakukan negosiasi atas volume *commitment* dan *accounting rates* dengan penyelenggara layanan telekomunikasi luar negeri atau juga telah mengimplementasikan sistem *termination rate* berdasarkan harga pasar dan menerima pembayaran bersih dari setiap penyelenggara layanan telekomunikasi luar negeri. *Accounting rates* dan pembayaran bersih umumnya dilakukan dalam mata uang asing, terutama dolar AS. Dengan demikian, pendapatan panggilan *incoming* dipengaruhi oleh fluktuasi nilai tukar Rupiah terhadap mata uang lainnya.

Walaupun Indosat telah melaksanakan berbagai upaya guna mempertahankan volume percakapan SLI, Indosat berkeyakinan bahwa peningkatan kompetisi dari Telkom dan operator VoIP telah menurunkan volume percakapan dan pendapatan SLI di tahun 2006. Indosat memperkirakan penggunaan layanan VoIP akan terus meningkat. Untuk dapat bersaing dengan Telkom dan operator VoIP lainnya dan untuk memaksimalkan kapasitas jaringan, Indosat secara agresif telah melakukan negosiasi *volume commitment* untuk panggilan *incoming* dari beberapa penyelenggara layanan telekomunikasi asing yang mengakibatkan peningkatan jumlah menit panggilan *incoming*.

from certain foreign telecommunications operators, resulting in increases in incoming call minutes.

Prior to 2006, we utilized revenue-sharing agreements to negotiate interconnection fees with certain cellular operators, and we recorded operating revenues from such interconnections on a net basis, after interconnection expenses and after allocations to overseas international carriers.

Our domestic interconnection charges with Telkom are determined based on tariffs established by the Government, and we record operating revenues for such interconnections on a gross basis, before interconnection expenses, but after allocations to overseas international carriers. We account for tariff-based interconnection expenses as operating expenses in the year incurred. In February 2006, the Government modified regulations related to interconnection tariffs requiring such tariffs to be based on the cost incurred by the operator. As a result of this regulatory change, we adopted the new system of calculating interconnection tariffs with other telecommunications operators in 2007.

On February 8, 2006, the Government promulgated a new cost-based interconnection regime to replace the revenue sharing pricing models. The Government has determined a formula for calculating interconnection cost for every telecommunication operator. We and other telecommunication operators have negotiated agreements regarding interconnection costs among telecommunication operators.

We submitted our RIO (Reference Interconnect Offer) in September 2006 and our RIO and the RIOs of other dominant telecommunication operators were approved by the Government in October 2006. The implementation of the new regime commenced in January 2007 through bilateral agreements between operators.

Fixed Wireless Services

As of December 31, 2006, we had 378,727 fixed wireless subscribers in 22 cities in Indonesia. We plan to expand our fixed wireless services to several additional cities in an attempt to create capacity

Sebelum tahun 2006, kami memanfaatkan pola bagi hasil dan Indosat mencatat pendapatan usaha dari interkoneksi tersebut secara bersih, setelah dikurangi dengan biaya interkoneksi dan biaya yang dibayarkan ke penyelenggara layanan telekomunikasi luar negeri.

Biaya interkoneksi dalam negeri Indosat dengan Telkom ditentukan berdasarkan tarif yang ditetapkan oleh Pemerintah dan Indosat mencatat pendapatan usaha untuk interkoneksi tersebut sebagai pendapatan kotor, sebelum dikurangi biaya interkoneksi, tetapi setelah dikurangi biaya yang dibayarkan ke penyelenggara layanan telekomunikasi luar negeri. Indosat mencatat biaya interkoneksi berdasarkan tarif sebagai biaya usaha dalam tahun berjalan. Pada bulan Februari 2006, Pemerintah mengubah peraturan tarif interkoneksi, sehingga tarif tersebut menjadi berdasar pada biaya yang menjadi beban penyelenggara jaringan. Sebagai dampak dari perubahan peraturan ini, Indosat pada awal tahun 2007 telah menerapkan perhitungan tarif interkoneksi dengan sistem yang baru dengan penyelenggara jaringan lainnya.

Pada tanggal 8 Februari 2006, Pemerintah mengeluarkan peraturan interkoneksi baru sebagai landasan penerapan peraturan interkoneksi berbasis biaya untuk menggantikan peraturan yang berbasis bagi hasil. Pemerintah telah menetapkan formula sebagai acuan untuk menghitung biaya interkoneksi bagi setiap penyelenggara jaringan telekomunikasi. Indosat dan penyelenggara jaringan lainnya telah melakukan perjanjian yang merinci biaya interkoneksi diantara para penyelenggara jaringan telekomunikasi.

Indosat bersama dengan penyelenggara telekomunikasi dominan lainnya telah menyampaikan DPI (Daftar Penawaran Interkoneksi) pada bulan September 2006 dan DPI kami telah disetujui oleh Pemerintah pada bulan Oktober 2006. Implementasi dari peraturan baru telah dimulai dari sejak 1 Januari 2007 dengan perjanjian bilateral antara penyelenggara.

Layanan Telekomunikasi Tetap Nirkabel

Per 31 Desember 2006, Indosat memiliki 378.727 pelanggan layanan telekomunikasi tetap nirkabel di 22 kota di Indonesia. Indosat merencanakan untuk mengembangkan layanan di beberapa kota dengan kapasitas sekitar dua juta pelanggan

for approximately two million fixed wireless subscribers by the end of 2007. As a result, we expect fixed wireless services to become a more important source of fixed telecommunications services operating revenues in future periods.

Other Services

Prior to 2005, operating revenues generated by international telex and telegram services, global mobile services and sales of software were categorized as other services operating revenues. In addition to these services and prior to its sale in 2004 Sisindosat, contributed operating revenues from the sale of software and such operating revenues comprised substantially all of other services operating revenues. Beginning in 2005 and as a result of the sale of Sisindosat, we discontinued use of this line item and recognized operating revenues from international telex and telegram services and global mobile services as operating revenues from MIDI services.

Operating Expenses

Our principal operating expenses include depreciation and amortization, personnel costs, administrative and general expenses, maintenance, marketing, compensation to telecommunications carriers and service providers, leased circuits and other cost of services.

Certain of our expenses are denominated in U.S. dollars or currencies other than the Indonesian rupiah. Such expenses may include those for international interconnection settlements, certain maintenance agreements and consultancy fees.

Depreciation and Amortization

We use the straight-line depreciation method for our property, facilities and equipment over their estimated useful lives, commencing the month after such assets were placed into service and after taking into consideration their estimated residual value. For instance, prior to 2005, submarine cables and switching equipment were depreciated over a period of 15 years, while base station subsystems were depreciated from five to 15 years. Starting in 2005, we changed the estimated useful lives of certain of our property and equipment to reflect the effect of the network

pada akhir tahun 2007. Indosat mengharapkan layanan telekomunikasi tetap nirkabel akan menjadi sumber pendapatan yang lebih penting di masa yang akan datang.

Jasa Lain

Sebelum tahun 2005, pendapatan usaha dari jasa teleks dan telegram internasional, layanan *global mobile* dan penjualan perangkat lunak dikategorikan sebagai pendapatan usaha jasa lain. Berkaitan dengan hal ini dan juga sebelum penjualannya di tahun 2004, Sisindosat memberikan kontribusi pada pendapatan usaha Indosat dari penjualan perangkat lunak dan pendapatan ini memberikan kontribusi yang cukup besar pada keseluruhan pendapatan usaha dari jasa lainnya. Setelah penjualan Sisindosat pada awal tahun 2005, Indosat tidak memasukkan lagi pendapatan usaha dari Sisindosat dan memasukkan pendapatan usaha dari layanan teleks internasional, layanan telegram, dan layanan *global mobile* sebagai bagian dari pendapatan usaha dari layanan MIDI.

Beban Usaha

Beban usaha utama Indosat meliputi penyusutan dan amortisasi, beban karyawan, beban administrasi dan umum, pemeliharaan, pemasaran, kompensasi kepada penyelenggara dan penyedia jasa telekomunikasi, sewa sirkit, serta beban jasa telekomunikasi lainnya.

Beberapa beban usaha tertentu didenominasi dalam mata uang dolar AS atau mata uang asing. Beban tersebut termasuk beban usaha untuk perhitungan interkoneksi internasional, kontrak pemeliharaan tertentu serta jasa konsultan.

Penyusutan dan Amortisasi

Indosat mencatat penyusutan atas gedung, fasilitas dan peralatan dengan menggunakan metode garis lurus berdasarkan taksiran masa manfaat aktiva tetap tersebut, sejak bulan aktiva tersebut dioperasikan dan setelah mempertimbangkan taksiran nilai sisanya. Misalnya, sebelum tahun 2005 kabel laut dan peralatan sentral disusutkan selama 15 tahun sedang *sub-sistem base station* selular disusutkan dari 5 hingga 15 tahun. Sejak awal tahun 2005 Indosat mengubah taksiran masa manfaat ekonomis dari aktiva tetap untuk mencerminkan efek dari integrasi jaringan telekomunikasi berdasarkan lokasi dan juga mempertimbangkan efek kemajuan teknologi dan pemuktahiran yang dilakukan oleh Indosat. Sebagian besar aktiva tetap yang digunakan untuk

integration on the useful lives of such equipment and the effect of technological advancements and upgrades. Most of our cellular services assets are now depreciated based on a useful life of ten years as compared to a useful life of eight years for prior periods.

A significant portion of our depreciation expenses relate to our cellular services assets. As we continue to expand and enhance the coverage, capacity and quality of our networks, we expect expenses for depreciation to increase.

Personnel

Personnel costs include salaries, incentives and other employee benefits, employee income tax, bonuses and outsourcing. Our personnel expenses have increased in recent periods as a result of an increase in salaries and employee income taxes as well as compensation paid through our early retirement program.

Administration and General

Administration and general expenses include rent, provision for doubtful accounts, professional fees, travel, utilities, insurance of fixed assets, catering, training, education and research, office supplies and stationery, public relations communication and others.

Maintenance

Maintenance expenses include maintenance of our fixed assets, including buildings, submarine cables, telecommunications equipment, office equipment and vehicles. As we continue to expand the coverage and capacity of our cellular and other networks, we expect that maintenance expenses will increase.

Marketing

Marketing expenses include exhibition, promotion and advertisement expenses associated with our marketing programs.

Compensation to Telecommunications Carriers and Service Providers

Compensation to telecommunications carriers and service providers, which primarily relate to fixed telecommunications services, represent amounts paid to other operators (principally Telkom)

layanan selular disusutkan sepanjang taksiran masa manfaat selama 10 tahun dibandingkan dengan taksiran masa manfaat selama delapan tahun pada periode sebelumnya.

Bagian terbesar dari beban penyusutan Indosat terkait dengan aktiva untuk layanan selular. Sejalan dengan perluasan dan peningkatan cakupan, kapasitas dan kualitas jaringan selular Indosat, beban penyusutan diperkirakan akan terus meningkat.

Beban Karyawan

Beban karyawan termasuk gaji dan honorarium, insentif, tunjangan pajak penghasilan karyawan, bonus dan tunjangan lain, dan *outsourcing*. Beban karyawan meningkat dalam tahun-tahun terakhir terkait dengan meningkatnya gaji karyawan dan tunjangan pajak serta pembayaran kompensasi melalui program pensiun dini kami.

Beban Administrasi dan Umum

Beban administrasi dan umum termasuk sewa, penyisihan piutang ragu-ragu, honorarium tenaga ahli, perjalanan dinas, listrik, gas dan air, asuransi aktiva tetap, beban makan karyawan, pendidikan dan penelitian, perlengkapan kantor dan alat tulis, komunikasi hubungan masyarakat.

Beban Pemeliharaan

Beban pemeliharaan termasuk pemeliharaan aktiva tetap, yang meliputi gedung, kabel laut, peralatan telekomunikasi, peralatan kantor dan kendaraan. Sejalan dengan perluasan jangkauan dan kapasitas jaringan Indosat, diperkirakan beban pemeliharaan akan terus meningkat.

Beban Pemasaran

Beban pemasaran meliputi biaya pameran, promosi dan iklan yang berkaitan dengan program pemasaran.

Kompensasi kepada Penyelenggara dan Penyedia Jasa Telekomunikasi

Kompensasi kepada penyelenggara dan penyedia jasa telekomunikasi, terutama berkaitan dengan layanan telekomunikasi tetap, mencakup jumlah yang dibayarkan kepada penyelenggara lain (khususnya Telkom) untuk interkoneksi serta beban lain atas sewa infrastruktur dan layanan proses penagihan yang dilaksanakan oleh Telkom. Fluktuasi dalam beban kompensasi tersebut umumnya sejalan dengan fluktuasi volume layanan SLI.

for interconnection as well as other charges for leased infrastructure and bill processing services provided by Telkom. Fluctuations in such expenses generally coincide with fluctuations in international long-distance volumes.

Leased Circuits

Leased circuit expenses include expenses related to our leases for satellite channels and submarine cables.

Other Costs of Services

Other costs of services expenses include radio frequency licenses, the cost of SIM cards and pulse reload vouchers, utilities, rents and concession fees. Radio frequency licenses represent the largest portion of other costs of services and such license fees are calculated based on actual spectrum usage. Concession fees typically increase with higher cellular subscriber numbers and usage levels as such fees are calculated as a percentage of operating revenues.

Other Income (Expense)

The major components of our other income (expense) are interest income, gain or loss on foreign exchange—net, amortization of goodwill, financing cost, loss on change in the fair value of derivatives—net. Foreign exchange gain or loss has typically been affected by the amount of non-Indonesian rupiah-denominated debt outstanding, accounts receivable from overseas international carriers and the currency of our cash and cash equivalents. We currently hedge a portion of our U.S. dollar-denominated obligations under Guaranteed Notes due 2010 and Guaranteed Notes due 2012.

Taxation

In accordance with Indonesian GAAP, current tax expense is provided based on the estimated taxable income for the year. Deferred tax assets and liabilities are recognized for temporary differences between the financial and the tax bases of assets and liabilities at each reporting date. Future tax benefits, such as the carry-forward of unused tax losses, are also recognized to the extent that such benefits are more likely than not to be realized. The tax effects for the year are allocated

Beban Sewa Sirkit

Beban sewa sirkit termasuk biaya yang berkaitan dengan penyewaan satelit dan kabel bawah laut.

Beban Jasa Telekomunikasi Lainnya

Beban jasa telekomunikasi lainnya meliputi Biaya Hak Penyelenggaraan (BHP) frekuensi, harga pokok penjualan kartu SIM dan voucher pulsa isi ulang, listrik, air dan gas, sewa, biaya BHP Jasa Telekomunikasi (Jastel). BHP frekuensi merupakan komponen biaya terbesar dari beban jasa telekomunikasi lainnya dan BHP frekuensi tersebut dihitung berdasarkan penggunaan spektrum. Biaya BHP Jastel akan meningkat seiring dengan bertambahnya jumlah pelanggan selular dan tingkat penggunaan, dimana biaya tersebut dihitung berdasarkan persentase dari pendapatan usaha dari jasa telekomunikasi.

Penghasilan (Beban) Lain-lain

Komponen utama penghasilan (beban) lain-lain adalah pendapatan bunga, laba atau rugi kurs, bersih amortisasi *goodwill*, beban pendanaan, dan rugi perubahan nilai wajar derivatif – bersih. Beban pendanaan Indosat saat ini menurun sejalan dengan pelunasan Obligasi Indosat I. Kerugian perubahan nilai wajar derivatif – bersih. Laba atau rugi kurs pada umumnya dipengaruhi oleh jumlah hutang non-Rupiah dan piutang dari penyelenggara telekomunikasi luar negeri dan selisih kurs atas kas dan setara kas Indosat. Indosat saat ini juga melakukan lindung nilai atas sebagian dari obligasi dalam dolar AS yang termasuk dalam kewajiban *Guaranteed Notes* Jatuh Tempo 2010 dan 2012.

Pajak

Sesuai dengan SAK, beban pajak tahun berjalan dihitung berdasarkan taksiran penghasilan kena pajak untuk tahun yang bersangkutan. Aktiva dan kewajiban pajak tangguhan diakui atas perbedaan temporer dari aktiva dan kewajiban antara pelaporan komersial dan pajak pada setiap tanggal laporan. Manfaat pajak masa mendatang, seperti rugi fiskal yang dapat dikompensasi, diakui apabila kemungkinan besar jumlah manfaat pajak pada masa mendatang tersebut tidak dapat direalisasikan. Pengaruh pajak untuk suatu tahun dialokasikan pada laba rugi tahun berjalan, kecuali untuk pengaruh pajak dari transaksi yang langsung dibebankan atau dikreditkan ke ekuitas.

to current operations, except for the tax effects from transactions which are directly charged or credited to stockholders' equity.

Deferred tax assets and liabilities are measured at the tax rates that are expected to apply in the year when the asset is realized or the liability is settled, based on tax rates and tax laws that have been enacted or substantively enacted at the balance sheet date.

Amendments to tax obligations are recorded when an assessment is received or, if appealed, when the result of the appeal is determined. For each of the consolidated entities, the tax effects of temporary differences and tax loss carry-over, which individually are either assets or liabilities, are shown at the applicable net amounts.

Our deferred tax—net has fluctuated over the years ended December 31, 2004, 2005 and 2006 principally as a result of differences between financial and tax reporting.

Net Income

Our net income for the years ended December 31, 2004, 2005 and 2006 does not reflect the growth in operating revenues and operating income during such periods, in part due to large fluctuations in several non-operating items, which have impacted our net income over such periods. Such non-operating items include, among others, fluctuations in income tax deferred, gain or loss on foreign exchange—net, and loss on change in the fair value of derivatives—net.

RESULTS OF OPERATIONS

The following table sets forth selected income statement data expressed as a percentage of total operating revenues for the periods indicated:

2006 COMPARED 2005

Operating Revenues

Total operating revenues increased from Rp11,589.8 billion in 2005 to Rp12,239.4 billion in 2006, or 5.6%, primarily as a result of growth in operating revenues from cellular services. During

Aktiva dan kewajiban pajak tangguhan dihitung berdasarkan pajak yang akan dikenakan pada saat nilai aktiva direalisasikan atau nilai kewajiban tersebut diselesaikan, berdasarkan tarif pajak (dan peraturan pajak) yang berlaku atau berlaku secara substansif pada tanggal neraca.

Koreksi terhadap kewajiban perpajakan diakui saat surat ketetapan pajak diterima atau, jika Indosat mengajukan keberatan pada saat keputusan atas keberatan tersebut telah ditetapkan. Untuk setiap perusahaan yang dikonsolidasi, pengaruh pajak atas perbedaan temporer dan akumulasi rugi pajak, yang masing-masing dapat berupa aktiva atau kewajiban disajikan dalam jumlah bersih untuk masing-masing perusahaan tersebut.

Pajak tangguhan - bersih Indosat berfluktuasi selama tahun yang berakhir pada tanggal-tanggal 31 Desember 2004, 2005 dan 2006, terutama akibat perbedaan antara pelaporan komersial dan pajak.

Laba Bersih

Laba bersih Indosat selama tahun yang berakhir pada tanggal-tanggal 31 Desember 2004, 2005 dan 2006 tidak mencerminkan pertumbuhan pendapatan usaha dan laba usaha pada periode-periode tersebut, sebagian karena besarnya fluktuasi pada beberapa akun non usaha yang mempengaruhi laba bersih pada periode-periode tersebut. Akun non usaha tersebut meliputi fluktuasi dalam pajak tangguhan, laba atau rugi selisih kurs - bersih, dan rugi perubahan nilai wajar derivatif - bersih.

HASIL OPERASI

Tabel berikut menampilkan data dari laporan laba rugi konsolidasi yang dinyatakan dalam persentase terhadap total pendapatan usaha pada masing-masing periode:

2006 DIBANDINGKAN 2005

Pendapatan Usaha

Pendapatan usaha keseluruhan meningkat dari Rp11.589,8 miliar pada tahun 2005 menjadi Rp12.239,4 miliar pada tahun 2006 atau meningkat sebesar 5,6%, terutama karena pertumbuhan pendapatan layanan selular. Pada periode ini, pendapatan dari layanan selular meningkat 6,7% dari Rp8.645,0 miliar di

2006, operating revenues from cellular services increased 6.7% from Rp8,645.0 billion in 2005 to Rp9,227.5 billion in 2006. In 2006, operating revenues from MIDI services increased by Rp208.6 billion, or 12.3%, while operating revenues from fixed telecommunications services decreased by Rp141.5 billion, or 11.3%, in each case compared to 2005. As a result, operating revenues from cellular services represented 75.4% of our total operating revenues for 2006, compared to 74.6% for 2005.

tahun 2005 menjadi Rp9.227,5 di tahun 2006. Pada tahun 2006, pendapatan usaha dari MIDI meningkat sebesar Rp208,6 miliar atau 12,3%, sementara pendapatan dari layanan telekomunikasi tetap menurun sebesar Rp141,5 miliar atau 11,3% dibandingkan dengan tahun 2005. Dengan demikian pendapatan layanan selular mencerminkan 75,4% dari total pendapatan usaha tahun 2006, dibandingkan 74,6% pada tahun 2005.

	For the year ended December 31, Untuk tahun yang berakhir pada 31 Desember		
	2004	2005	2006
Operating revenues: Hasil Usaha:			
Cellular Selular	70.4%	74.6%	75.4%
MIDI MIDI	14.2%	14.6%	15.5%
Fixed telecommunications Telekomunikasi tetap	14.8%	10.8%	9.1%
Other services Jasa lainnya	0.6%	—	—
Total operating revenues Jumlah pendapatan usaha	**100.0%**	**100.0%**	**100.0%**
Operating expenses: Beban usaha:			
Depreciation and amortization Penyusutan dan amortisasi	27.0%	26.6%	29.8%
Personnel Beban karyawan	11.6%	10.9%	11.0%
Administration and general Beban administrasi dan umum	4.5%	5.2%	5.4%
Maintenance Pemeliharaan	4.5%	5.3%	4.8%
Marketing Pemasaran	3.4%	3.1%	3.8%
Compensation to telecommunications carriers and service providers Kompensasi kepada penyelenggara dan penyedia jasa telekomunikasi	4.9%	3.5%	3.0%
Leased circuits Sewa sirkit	0.9%	1.2%	1.5%
Other costs of services Biaya jasa lainnya	12.5%	12.6%	12.8%
Total operating expenses Jumlah beban usaha	69.3%	68.5%	72.2%
Operating income Laba usaha	30.7%	31.5%	27.8%
Other expense—net Beban lain-lain –bersih	(8.4)%	(11.2)%	(11.2)%
Income before income tax Laba sebelum pajak penghasilan	22.8%	20.3%	16.5%
Income tax expense—net Manfaat (beban) pajak penghasilan – bersih	(6.9)%	(6.0)%	(4.7)%
Net income Laba bersih	15.7%	14.0%	11.5%

Cellular Services

In 2006, we recorded cellular services operating revenues of Rp9,227.5 billion, an increase of 6.7% from Rp8,645.0 billion in 2005. Such growth was lower than our 15.1% increase in cellular subscribers from 2005 to 2006 primarily due to increased penetration in the lower-income cellular subscriber market through discount offers and simplified zones, each of which decreased our effective revenue per minute. Some of our cellular subscribers experienced inconsistent cellular service quality as a result of our network integration in 2005 and our network optimization in the first quarter of 2006. As a result, our customers

Layanan Selular

Dalam tahun 2006, Indosat mencatat pendapatan usaha layanan selular sebesar Rp9.227,5 miliar, meningkat sebesar 6,7% dari Rp8.645,0 miliar di tahun 2005. Peningkatan ini lebih kecil daripada peningkatan jumlah pelanggan selular sebesar 15,1% dari tahun 2005 ke tahun 2006. Hal ini disebabkan karena Indosat melakukan penetrasi ke segmen menengah ke bawah dan menawarkan diskon yang lebih besar dan penyederhanaan zona yang mengakibatkan pendapatan efektif per menit menurun. Sebagian pelanggan kami mengalami ketidakstabilan kualitas layanan selular sebagai dampak dari integrasi jaringan kami di tahun 2005 dan optimalisasi jaringan kami di kuartal pertama 2006. Sebagai akibat pelanggan kami mengalami

experienced periodic difficulties completing cellular voice calls, thereby limiting the growth of our cellular services operating revenues.

Usage charges increased by Rp523.8 billion, or 10.9% from 2005, and represented 57.6% of our total cellular services operating revenues. This increase in usage was primarily due to the expansion of our cellular subscriber base and aggressive marketing efforts to add new subscribers.

In 2006, cellular services operating revenues generated by value-added features increased by Rp207.5 billion, or 7.4%, compared to 2005 primarily due to increased usage of SMS and VAS services. The contribution of value-added features to cellular services operating revenues remained stable from 32.6% in 2005 to 32.8% in 2006.

MIDI Services

In 2006, operating revenues from MIDI services increased by 12.3% from Rp1,694.0 billion in 2005 to Rp1,902.6 billion in 2006 primarily due to increased IP VPN, Internet and leased lines operating revenues resulting from increased domestic demand for such services. IP VPN operating revenues represented the largest component of MIDI services operating revenues. Growth in Internet services was driven by increasing ISP and Internet protocol-based services, such as IP VPN. In 2006, MIDI services operating revenues from IP VPN increased by Rp198.7 billion primarily due to higher capacity and more dedicated circuits being leased by wholesale customers.

Fixed Telecommunications Services

Fixed telecommunications services operating revenues decreased by 11.3% to Rp1,109.3 billion in 2006 from Rp1,250.8 billion in 2005. Operating revenues from international calls and fixed wireless services represented 77.3% and 13.5%, respectively, of fixed telecommunications services operating revenues. The remaining 9.2% of fixed telecommunications services operating revenues in 2006 was generated by fixed line and other services. Revenues from international calls decreased from Rp1,085.1 billion in 2005 to Rp857.7 billion in 2006 due to competition

kesulitan secara periodik dalam melakukan komunikasi telepon sehingga membatasi pertumbuhan pendapatan usaha layanan selular kami.

Pendapatan pemakaian meningkat sebesar Rp523,8 miliar atau 10,9% dibandingkan tahun 2005, dan mencerminkan 57,6% dari total pendapatan selular. Peningkatan ini terutama disebabkan oleh peningkatan jumlah pelanggan selular dan upaya pemasaran yang agresif untuk menambah jumlah pelanggan baru.

Pada tahun 2006, pendapatan dari fitur meningkat sebesar Rp207,5 miliar atau 7,4% dibandingkan tahun 2005 Peningkatan ini terutama berasal dari peningkatan penggunaan SMS dan layanan VAS. Sebagai hasilnya, kontribusi pendapatan dari fitur terhadap pendapatan selular sedikit meningkat dari 32,6% di tahun 2005 menjadi 32,8% di tahun 2006.

Layanan MIDI atau Data Tetap

Pada tahun 2006 pendapatan usaha dari layanan MIDI meningkat sebesar 12,3% dari Rp1.694,0 miliar pada tahun 2005 menjadi Rp1.902,6 miliar pada tahun 2006, terutama karena tumbuhnya IP VPN, layanan internet dan sewa jaringan yang disebabkan oleh meningkatnya permintaan domestik untuk layanan tersebut. Pendapatan dari layanan IP VPN merupakan komponen terbesar dari pendapatan MIDI. Pertumbuhan layanan internet didorong oleh meningkatnya jumlah pelanggan Internet Service Provider (ISP) dan jasa berbasis IP, seperti IP VPN. Pada tahun 2006, pendapatan MIDI dari IP VPN meningkat sebesar Rp198,7 miliar yang disebabkan oleh peningkatan kapasitas penggunaan dan lebih banyaknya sirkit yang disewakan kepada pelanggan wholesale.

Layanan Telekomunikasi Tetap atau Telepon Tetap

Pendapatan usaha dari layanan telekomunikasi tetap menurun sebesar 11,3% dari Rp1.250,8 miliar di tahun 2005 menjadi Rp1.109,3 miliar di tahun 2006. Pendapatan usaha dari telepon internasional dan telekomunikasi tetap nirkabel masing-masing mencerminkan 77,3% dan 13,5% dari pendapatan usaha telekomunikasi tetap. Sebesar 9,2% dari pendapatan telekomunikasi tetap di tahun 2006 berasal dari pendapatan telepon tetap dan layanan lainnya. Pendapatan dari SLI menurun dari Rp1.085,1 miliar di tahun 2005 menjadi Rp857,7 miliar di tahun 2006 disebabkan oleh kompetisi dengan penyelenggara seperti Telkom. “Flatcall 01016” yang menawarkan tarif/menit

with other operators such as Telkom. While our operating revenues from "Flatcall 01016," which charges a lower tariff per minute, have been increasing, such increases have been unable to compensate for lower operating revenues generated by international long-distance services. Operating revenues from fixed wireless services increased from Rp86.2 billion in 2005 to Rp149.9 billion in 2006 primarily due to an increase in our fixed wireless subscriber base.

Total call volume from our "001" and "008" international gateways increased by 17.6% from 964.7 million minutes in 2005 to 1,134.3 million minutes in 2006. Total incoming traffic increased by 21.3% from 808.0 million minutes in 2005 to 980.5 million minutes in 2006, primarily due to pricing and volume commitments with several foreign telecommunications operators. Outgoing traffic decreased by 1.8% from 156.6 million minutes in 2005 to 153.8 million minutes in 2006 primarily due to increased competition from other domestic telecommunications operators as well as competition from VoIP providers.

Operating Expenses

Operating expenses increased by Rp902.9 billion, or 11.4%, from Rp7,937.9 billion in 2005 to Rp8,840.8 billion in 2006 primarily due to increased operating expenses for depreciation and amortization, personnel, administration and general, leased circuits, marketing and other costs of services, which was partially offset by a decrease in maintenance and compensation to telecommunication carriers and service providers.

Depreciation and amortization expenses increased by 18.6% from Rp3,080.2 billion in 2005 to Rp3,653.3 billion in 2006 primarily due to the continued deployment of new cellular equipment in late 2004 and 2005. Typically, we experience a time lag that can last several months between when we make a certain capital expenditure and when we begin to depreciate the assets related to such capital expenditure.

Most of our cellular services assets are now depreciated based on a useful life of ten years as compared to a useful life of eight years in prior

lebih murah telah meningkatkan trafik SLI meskipun belum sepenuhnya dapat mengimbangi turunnya pendapatan dari layanan SLI. Pendapatan telepon jaringan tetap nirkabel meningkat dari Rp86,2 miliar di tahun 2005 menjadi Rp149,9 miliar di tahun 2006 terutama disebabkan oleh meningkatnya jumlah pelanggan telepon jaringan tetap nirkabel.

Total volume percakapan melalui sentra gerbang internasional "001" dan "008" meningkat sebesar 17,6%, dari 964,7 juta menit di tahun 2005 menjadi 1.134,3 juta menit di tahun 2006. Total trafik *incoming* meningkat sebesar 21,3% dari 808,0 juta menit di tahun 2005 menjadi 980,5 juta menit di tahun 2006, terutama disebabkan oleh implementasi *pricing* maupun volume *commitment* dengan beberapa penyelenggara telekomunikasi luar negeri. Sedangkan trafik *outgoing* menurun 1,8% dari 156,6 juta menit di tahun 2005 menjadi 153,8 juta menit di tahun 2006, karena meningkatnya kompetisi dengan penyelenggara telekomunikasi tetap domestik lainnya dan kompetisi dengan penyelenggara VoIP.

Beban Usaha

Beban usaha meningkat sebesar Rp902,9 miliar atau 11,4% dari Rp7.937,9 miliar di tahun 2005 menjadi Rp8.840,8 miliar di tahun 2006, terutama disebabkan oleh meningkatnya beban penyusutan dan amortisasi, karyawan, administrasi dan umum, sewa sirkit, pemasaran dan beban jasa telekomunikasi lainnya, yang diimbangi sebagian dengan menurunnya biaya pemeliharaan dan kompensasi kepada penyelenggara dan penyedia jasa telekomunikasi.

Beban penyusutan dan amortisasi meningkat 18,6% dari Rp3.080,2 miliar di tahun 2005 menjadi Rp3.653,3 miliar di tahun 2006. Meningkatnya beban penyusutan terutama berkaitan dengan pembangunan peralatan selular baru pada akhir tahun 2004 dan 2005. Pada umumnya terdapat perbedaan waktu beberapa bulan antara pada saat Indosat melakukan pengeluaran modal dan pada saat Indosat mulai melakukan penyusutan aktiva yang berkaitan dengan pengeluaran modal.

Sebagian besar aktiva layanan selular saat ini disusutkan berdasarkan usia pemakaian selama sepuluh tahun dibandingkan dengan usia pemakaian selama delapan tahun untuk periode

periods. Such changes partially offset the increased assets subject to depreciation, thereby reducing the increase in depreciation and amortization expenses from 2004 to 2005.

Personnel costs increased by Rp85.5 billion, or 6.8%, from Rp1,264.7 billion in 2005 to Rp1,350.5 billion in 2006, primarily due to an upward salary adjustment for our employees following the removal of an oil subsidy by the Government, which increased inflationary pressures on our employees as well as increasing the likelihood that certain employees would elect early retirement.

Administration and general expenses increased by Rp57.9 billion, or 9.6%, from Rp606.0 billion in 2005 to Rp663.9 billion in 2006 primarily due to an increase in professional fees to pay for additional auditor work to perform quarterly limited review in 2006 and for assistance in connection with the Sarbanes–Oxley Act of 2002. In addition, we experienced an increase in rental expenses, especially for vehicles and office space, and increased utilities expenses resulting from the expansion of our business.

Maintenance expenses decreased by Rp29.4 billion, or 4.8%, from Rp614.6 billion in 2005 to Rp585.2 billion in 2006 primarily due to additional dismantling work by outside vendors in connection with our cellular equipment and network integration in 2005 which did not occur in 2006.

Marketing expenses increased by Rp108.9 billion, or 30.2%, from Rp360.0 billion in 2005 to Rp468.9 billion in 2006 primarily due to increased marketing expenses associated with our aggressive marketing campaign to attract additional cellular subscribers and to enhance the value of our brands.

Compensation to telecommunications carriers and service providers, which relates primarily to international long-distance services, decreased from Rp408.4 billion in 2005 to Rp369.7 billion in 2006, representing a 9.5% decrease. This decrease

sebelumnya. Perubahan ini mengakibatkan peningkatan beban penyusutan aktiva yang tidak terlalu tinggi dari tahun 2004 ke tahun 2005.

Beban karyawan meningkat sebesar Rp85,8 miliar, atau 6,8%, dari Rp1.264,7 miliar di tahun 2005 menjadi Rp1.350,5 miliar di tahun 2006. Peningkatan biaya ini terutama karena adanya pensiun dini dan penyesuaian gaji akibat tingginya inflasi.

Beban administrasi dan umum meningkat sebesar Rp57,9 miliar, atau 9,6%, dari Rp606,0 miliar di tahun 2005 menjadi Rp663,9 miliar di tahun 2006, terutama disebabkan oleh peningkatan beban audit karena adanya tambahan pekerjaan auditor independen untuk melakukan penelaahan terbatas pada laporan triwulanan Indosat tahun 2006 dan implementasi Sarbanes-Oxley Act serta meningkatnya beban sewa dan beban listrik, gas dan air, khususnya sewa kendaraan dan ruangan kantor sebagai akibat dari ekspansi usaha kami.

Beban pemeliharaan menurun sebesar Rp29,4 miliar, atau 4,8%, dari Rp614,6 miliar di tahun 2005 menjadi Rp585,2 miliar di tahun 2006, terutama disebabkan tidak adanya lagi tambahan pekerjaan pembongkaran oleh vendor pada peralatan selular Indosat di tahun 2006 seperti yang terjadi di tahun 2005.

Beban pemasaran meningkat sebesar Rp108,9 miliar, atau 30,2%, dari Rp360,0 miliar di tahun 2005 menjadi Rp468,9 miliar di tahun 2006, karena kegiatan promosi yang agresif untuk menambah jumlah pelanggan selular dan meningkatkan nilai produk.

Beban kompensasi kepada para penyelenggara dan penyedia jasa telekomunikasi, yang terkait dengan layanan telekomunikasi tetap internasional, menurun dari Rp408,4 miliar di tahun 2005 menjadi Rp369,7 miliar di tahun 2006, atau menurun sebesar 9,5%. Penurunan beban kompensasi dapat terjadi karena penggunaan secara optimal dari jaringan milik Indosat dan dengan melakukan interkoneksi ke jaringan PSTN atau jaringan lain pada titik yang paling menguntungkan dalam menghubungkan SLJJ. Penurunan ini juga disebabkan oleh menurunnya *outgoing calls* sebagai akibat dari meningkatnya kompetisi dengan penyelenggara telekomunikasi tetap internasional lainnya dan kompetisi dengan penyelenggara VoIP.

was achieved through initiatives to direct traffic over our network by interconnection with the PSTN or another network at the most cost-effective point when carrying a long-distance call. In addition, such expenses reduced as we experienced a decrease in outgoing long-distance traffic volumes due primarily to increased competition from other domestic telecommunications operators and continued competition from VoIP providers.

Leased circuits expenses increased by Rp38.0 billion, or 26.7%, from Rp142.2 billion in 2005 to Rp180.2 billion in 2006 primarily due to increased domestic and international demand for our MIDI services, including increased demand for leased lines and broadband Internet capacity.

Other cost of services expenses increased by Rp107.4 billion, or 7.3%, from Rp1,461.7 billion in 2005 to Rp1,569.1 billion in 2006 primarily due to an increase in expenses related to Government levies such as radio frequency fees, including the annual 3G license payment, USO and concession fees. Such increases resulted from an expanded number of cellular base stations and cellular services operating revenues in 2005.

Operating Income

As a result of the above factors, operating income decreased by Rp253.2 or 6.9% from Rp3,651.9 billion in 2005 to Rp3,398.7 billion in 2006.

Other Expenses—Net

Other expenses—net increased by Rp76.6 billion, or 5.9%, from Rp1,299.2 billion in 2005 to Rp1,375.8 billion in 2006, primarily due to a loss on change in fair value of derivatives as a result of appreciation of the Indonesian Rupiah against the U.S. dollar. However, the loss on change in fair value of derivatives was offset by a gain on foreign exchange—net, resulting in a moderate increase in our other expenses—net.

We recorded financing costs of Rp1,248.9 billion in 2006 compared to an expenses of Rp1,264.8 billion in 2005, representing a 1.3% decrease compared to 2005, principally as a result of repayment of the First Indosat Bonds. in April 2006.

Beban sewa sirkit meningkat sebesar Rp38,0 miliar, atau 26,7%, dari Rp142,2 miliar di tahun 2005, menjadi Rp180,2 miliar di tahun 2006. Peningkatan ini terutama karena meningkatnya permintaan domestik dan internasional terhadap layanan MIDI, termasuk meningkatnya permintaan untuk sewa jaringan dan kapasitas *broadband* internet.

Beban jasa telekomunikasi lainnya meningkat sebesar Rp107,4 miliar, atau 7,3%, dari Rp1.461,7 miliar di tahun 2005 menjadi Rp1.569,1 miliar di tahun 2006 terutama karena peningkatan beban antara lain yang berkaitan dengan biaya hak penyelengaraan frekuensi radio, termasuk biaya tahunan 3G, USO dan biaya hak penyelenggaraan telekomunikasi. Peningkatan ini sebagai akibat dari penambahan jumlah *base transceiver station* dan pendapatan usaha layanan selular di tahun 2005.

Laba Usaha

Laba usaha menurun sebesar Rp253,2 miliar atau 6,9% dari Rp3.651,9 miliar di tahun 2005 menjadi Rp3.398,7 miliar di tahun 2006.

Beban Lain-lain - Bersih

Beban Lain-lain – bersih mengalami peningkatan sebesar Rp76,6 miliar atau 5,9%, dari Rp1.299,2 miliar di tahun 2005 menjadi Rp1.375,8 miliar di tahun 2006 terutama karena rugi perubahan nilai wajar derivatif sebagai hasil dari apresiasi nilai Rupiah terhadap Dollar. Meskipun demikian, rugi perubahan nilai wajar derivatif tersebut dikompensasi dengan laba selisih kurs, yang pada akhirnya mengakibatkan peningkatan pada beban lain-lain – bersih tidak signifikan.

Beban pendanaan di tahun 2006 adalah sebesar Rp1.248,9 miliar dibandingkan dengan Rp1.264,8 miliar di tahun 2005, yang mencerminkan penurunan sebesar 1,3% dibandingkan dengan tahun 2005 terutama disebabkan oleh pelunasan Obligasi Indosat I pada April 2006.

Kami membukukan rugi perubahan nilai wajar derivatif - bersih sebesar Rp438,8 miliar di tahun 2006, dibandingkan dengan rugi sebesar Rp44,2 miliar di tahun 2005, yang mencerminkan kenaikan sebesar 892,8% dibandingkan dengan tahun 2005.

We recorded a loss on change in fair value of derivatives—net of Rp438.8 billion in 2006 compared to Rp44.2 billion in 2005, representing an increase of 892.8% compared to 2005. The Rp438.8 billion loss in 2006 related to a loss on the change in fair value primarily due to appreciation of the Indonesian Rupiah against the U.S. dollar and a greater number of derivative swap contracts.

Taxation

We recorded income tax expense—net of Rp697.9 billion in 2005 compared to Rp576.1 billion in 2006. Current income tax expenses represented 14.1% of income before income tax in 2005 and 9.9% in 2006. The decrease in current income tax expense—net was primarily due to income before tax as a result of growth in operating revenues being lower than the growth in operating expenses, as well as the continued increase in other expenses. We recorded income tax expense deferred of Rp366.4 billion in 2005 compared to Rp376.5 billion in 2006 primarily due to the increase in the effect of temporary difference on depreciation, compensation expense for ESOP, write-offs of receivable and adjustments arising from the tax audit.

Net Income

Our net income decreased by Rp213.4, or 13.1%, from Rp1,623.5 billion in 2005 to Rp1,410.0 billion in 2006 due to the foregoing factors.

2005 COMPARED TO 2004

Operating Revenues

Total operating revenues increased from Rp10,430.1 billion in 2004 to Rp11,589.8 billion in 2005, or 11.1%, primarily as a result of growth in operating revenues from cellular services. During 2005, operating revenues from cellular services increased 17.7% from Rp7,342.1 billion in 2004 to Rp8,645.0 billion in 2005. In 2005, operating revenues from MIDI services increased by Rp210.1 billion, or 14.2%, while operating revenues from fixed telecommunications services decreased by Rp293.9 billion, or 19.0%, in each case compared to 2004. As a result, operating revenues from cellular services

Kerugian sebesar Rp438.8 miliar di tahun 2006 ini disebabkan oleh apresiasi nilai Rupiah terhadap Dollar dan bertambahnya nilai jumlah kontrak lindung nilai yang Indosat ikuti.

Pajak

Indosat mencatat beban pajak penghasilan - bersih sebesar Rp697,9 miliar di tahun 2005 dibandingkan dengan Rp576,1 miliar di tahun 2006. Beban pajak penghasilan tahun berjalan mencerminkan 14,1% dari laba sebelum pajak penghasilan di tahun 2005 dan 9,9% di tahun 2006. Penurunan ini terutama disebabkan oleh turunnya laba sebelum pajak sebagai hasil dari pertumbuhan pendapatan usaha yang lebih rendah dibandingkan dengan pertumbuhan beban usaha dan beban lain-lain. Indosat mencatat beban pajak penghasilan – tangguhan sebesar Rp366,4 miliar di tahun 2005, dibandingkan dengan Rp376,5 miliar di tahun 2006, dimana kenaikan ini terutama disebabkan oleh kenaikan pengaruh perbedaan temporer atas beban penyusutan, beban kompensasi ESOP, penghapusan piutang usaha, dan penyesuaian karena pemeriksaan pajak.

Laba Bersih

Laba bersih Indosat turun sebesar Rp213,4 miliar atau 13,1% dari Rp1.623,5 miliar di tahun 2005 menjadi Rp1.410,1 miliar di tahun 2006, yang disebabkan oleh faktor-faktor yang telah dijelaskan sebelumnya.

2005 DIBANDINGKAN DENGAN 2004

Pendapatan Usaha

Pendapatan usaha keseluruhan meningkat dari Rp10.430,1 miliar di tahun 2004 menjadi Rp11.589,8 miliar di tahun 2005 atau meningkat sebesar 11,1%, terutama karena pertumbuhan pendapatan layanan selular. Selama tahun 2005, pendapatan usaha dari layanan selular meningkat sebesar 17,7% dari Rp7.342,1 miliar di tahun 2004 menjadi Rp8.645,0 miliar di tahun 2005. Pada tahun 2005, pendapatan MIDI meningkat sebesar Rp210,1 miliar atau 14,2%, sementara pendapatan layanan telekomunikasi tetap menurun sebesar Rp293,9 miliar atau 19,0% dibandingkan dengan tahun 2004. Pendapatan dari layanan selular mencerminkan 74,6% dari total pendapatan usaha di tahun 2005, dibandingkan dengan 70,4% di tahun 2004.

represented 74.6% of our total operating revenues for 2005, compared to 70.4% for 2004.

Cellular Services

In 2005, we recorded cellular services operating revenues of Rp8,645.0 billion, an increase of 17.7% from Rp7,342.1 billion in 2004. Such growth was less than the 48.8% increase in cellular subscribers from 2004 to 2005 primarily due to lower usage levels by new cellular subscribers as compared to existing cellular subscribers and decreased usage in late-2005 by certain existing cellular subscribers.

Usage charges increased by Rp575.3 billion, or 13.6% from 2004, and represented 55.5% of our total cellular services operating revenues. This increase was primarily due to increases in usage resulting from our expanding cellular subscriber base, but was offset by decreased usage on a per subscriber basis. Our usage charges were also impacted by marketing efforts designed to attract new subscribers, including package promotions that offered free domestic roaming and discounted voice tariffs and SMS charges during 2005.

In 2005, cellular services operating revenues generated by features increased by Rp684.2 billion, or 32.1%, compared to 2004. The increase in features resulted primarily from increased SMS and VAS services. As a result, contribution of value-added features to cellular services operating revenues increased from 29.0% in 2004 to 32.6% in 2005. We expect that value-added features charges will continue to increase as a proportion of cellular services operating revenues, as we expand our value-added features offerings.

Fixed Data Service (MIDI)

In 2005, operating revenues from MIDI services increased by Rp210.1 billion or 14.2% from Rp1,483.9 billion in 2004 to Rp1,694.0 billion in 2005 primarily due to increased IP VPN, Internet and leased lines operating revenues resulting from increased domestic demand for such services. Frame relay services operating revenues are generated by Lintasarta and us and represented the largest component of MIDI services operating

Layanan Selular

Pada tahun 2005, Indosat mencatat pendapatan usaha layanan selular sebesar Rp8.645,0 miliar atau meningkat sebesar 17,7% dari sebesar Rp7.342,1 miliar di tahun 2004. Peningkatan ini lebih kecil dari peningkatan jumlah pelanggan yang sebesar 48,8% dari tahun 2004 sampai dengan tahun 2005 terutama karena lebih rendahnya tingkat pemakaian pelanggan selular baru jika dibandingkan dengan pelanggan selular yang sudah ada dan turunnya pemakaian pada akhir tahun 2005 oleh beberapa pelanggan selular yang sudah ada.

Pendapatan pemakaian selular meningkat sebesar Rp575,3 miliar, atau 13,6%, dibandingkan tahun 2004 dan mencerminkan 55,5% dari total pendapatan selular. Peningkatan ini terutama karena meningkatnya jumlah pelanggan selular, meskipun terjadi penurunan pemakaian per pelanggan. Pendapatan pemakaian selular juga dipengaruhi oleh upaya pemasaran yang dirancang untuk menarik pelanggan baru, termasuk paket promosi yang menawarkan bebas *roaming* nasional dan diskon tarif *voice* dan SMS selama tahun 2005.

Pada tahun 2005, pendapatan usaha layanan selular dari fitur meningkat sebesar sebesar Rp684,2 miliar, atau 32,1%, dibandingkan tahun 2004. Peningkatan pada fitur terutama disebabkan oleh meningkatnya layanan SMS dan VAS. Sebagai hasilnya, kontribusi VAS terhadap pendapatan usaha layanan selular meningkatnya dari 29,0% di tahun 2004 menjadi 32,6% di tahun 2005. Indosat mengharapkan pendapatan fitur akan terus meningkat sebagai proporsi dari pendapatan usaha layanan selular, sesuai dengan upaya Indosat untuk mengembangkan fitur yang ditawarkan.

Layanan Data Tetap (MIDI)

Pada tahun 2005 pendapatan usaha dari layanan MIDI meningkat sebesar Rp210,1 miliar atau sebesar 14,2%, dari Rp1.483,9 miliar di tahun 2004 menjadi Rp1.694,0 miliar di tahun 2005 terutama karena meningkatnya pendapatan dari IP VPN, internet dan sewa jaringan yang dihasilkan dari meningkatnya permintaan domestik untuk layanan-layanan ini. Pendapatan *frame net* yang dihasilkan dari Lintasarta dan Indosat, yang merupakan komponen terbesar dari pendapatan usaha layanan MIDI. Pertumbuhan frame net didorong oleh pasar wholesale, termasuk sewa jaringan berkecepatan tinggi

revenues. Growth in frame relay services was driven by the wholesale market, including international and domestic high-speed leased lines, and Internet protocol-based services, such as IP VPN. In 2005, MIDI services operating revenues from Internet services increased by Rp101.1 billion due to higher capacity and more dedicated circuits being leased by wholesale customers.

Fixed Voice (Telecommunications) Services

Fixed telecommunications services operating revenues decreased by 19.0% to Rp1,250.8 billion in 2005 from Rp1,544.7 billion in 2004. Operating revenues from international long-distance services represented 86.8% of fixed telecommunications services operating revenues in 2005 with the balance generated from our fixed-line and wireless services. Fixed-line and wireless services operating revenues increased by 93.4% from Rp83.1 billion in 2004 to Rp160.6 billion in 2005 primarily due to the increase of our fixed wireless and fixed lines subscriber base.

Total call volume from our "001" and "008" international gateways increased by 12.2% from 859.5 million minutes in 2004 to 964.7 million minutes in 2005. Total incoming traffic increased by 20.5% from 670.8 million minutes in 2004 to 808.0 million minutes in 2005, primarily due to implementation of pricing and volume commitments with several foreign telecommunications operators. Outgoing traffic decreased by 17.0% from 188.7 million minutes in 2004 to 156.6 million minutes in 2005, due primarily to increased competition from other domestic telecommunications operators and competition from VoIP providers.

The decrease in operating revenues from fixed telecommunications services, notwithstanding the increase in total international long-distance call volume, was due to the declining volume of outgoing calls relative to incoming call volume and the continuing decrease in net settlements with foreign telecommunications operators for incoming calls.

untuk internasional dan domestik, dan layanan berbasis internet protokol seperti IP VPN. Pada tahun 2005, pendapatan layanan internet meningkat sebesar Rp101,1 miliar disebabkan oleh tingginya permintaan kapasitas dan sewa sirkit *internet dedicated* oleh pelanggan *wholesale.*

Layanan Telepon (Telekomunikasi) Tetap

Pendapatan usaha dari layanan telekomunikasi tetap, menurun sebesar 19,0%, dari Rp1.544,7 miliar di tahun 2004 menjadi Rp1.250,8 miliar di tahun 2005. Pendapatan usaha dari telepon internasional mewakili 86,8% dari pendapatan usaha telekomunikasi tetap di tahun 2005 dan sisanya dihasilkan oleh telepon jaringan tetap dan jaringan tetap nirkabel. Pendapatan usaha jaringan tetap dan jaringan tetap nirkabel meningkat sebesar 93,4% dari Rp83,1 miliar di tahun 2004 menjadi Rp160,6 miliar di tahun 2005 terutama karena meningkatnya jumlah pelanggan telepon jaringan tetap dan jaringan tetap nirkabel.

Total volume percakapan melalui sentral gerbang internasional "001" dan "008" meningkat sebesar 12,2%, dari 859,5 juta menit di tahun 2004 menjadi 964,7 juta menit di tahun 2005. Total trafik *incoming* meningkat sebesar 20,5% dari 670,8 juta menit di tahun 2004 menjadi 808,0 juta menit di tahun 2005 sehubungan dengan implementasi pricing maupun volume *commitment* yang lebih tinggi dengan beberapa penyelenggara telekomunikasi luar negeri. Sedangkan trafik *outgoing* menurun 17,0% dari 188,7 juta menit di tahun 2004 menjadi 156,6 juta menit di tahun 2005, terutama karena meningkatnya kompetisi dengan penyelenggara telekomunikasi tetap internasional lainnya dan kompetisi dengan penyelenggara VoIP.

Pendapatan usaha dari layanan telekomunikasi tetap mengalami penurunan walaupun total volume panggilan internasional meningkat. Hal tersebut disebabkan oleh menurunnya volume panggilan *outgoing* dibandingkan dengan volume panggilan *incoming* yang juga mengalami penurunan perhitungan bersih dengan penyelenggara telekomunikasi asing.

Beban Usaha

Beban usaha meningkat sebesar Rp705,9 miliar atau 9,8% dari Rp7.232,0 miliar di tahun 2004 menjadi Rp7.937,9 miliar di tahun 2005, terutama karena meningkatnya beban penyusutan

Operating Expenses

Operating expenses increased by Rp705.9 billion, or 9.8%, from Rp7,232.0 billion in 2004 to Rp7,937.9 billion in 2005, primarily due to increased operating expenses for depreciation and amortization, personnel, maintenance, marketing and other cost of services, offset in part by a decrease in compensation to telecommunication carriers and service providers.

Depreciation and amortization expenses increased by 9.3% from Rp2,818.7 billion in 2004 to Rp3,080.2 billion in 2005. The increase in depreciation expenses relates primarily to the continued deployment of new cellular equipment in late 2004 and 2005. Typically, there is a time lag of up to several months between when we make capital expenditures and when we begin to depreciate the assets related to such capital expenditures. Beginning on January 1, 2005, we changed the estimated useful lives of certain of our property and equipment to reflect the effect of the network integration on the useful lives of such equipment and the effect of technological advancements and upgrades. Most of our cellular services assets are now depreciated based on a useful life of ten years as compared to a useful life of eight years for prior periods. Such changes partially offset the increased assets subject to depreciation, thereby reducing the increase in depreciation and amortization expenses in 2005 from 2004.

Personnel costs increased by Rp57.3 billion, or 4.7%, from Rp1,207.4 billion in 2004 to Rp1,264.7 billion in 2005, primarily due to increases in incentives and employee benefits and post-retirement benefits. In addition, we increased our use of outsourced employees for ancillary services such as security, customer support and other services for our walk-in centers throughout Indonesia. Such increases in the use of outsourced employees increased our personnel expenses in 2005.

Administration and general expenses increased by Rp134.7 billion, or 28.6%, from Rp471.3 billion in 2004 to Rp606.0 billion in 2005, primarily due to increased provisions for doubtful accounts for postpaid cellular subscribers in 2005.

dan amortisasi, karyawan, pemeliharaan, pemasaran, dan beban jasa telekomunikasi lainnya, diimbangi sebagian dengan menurunnya kompensasi kepada penyelenggara dan penyedia jasa telekomunikasi.

Beban penyusutan dan amortisasi meningkat 9,3% dari Rp2.818,7 miliar di tahun 2004 menjadi Rp3.080,2 miliar di tahun 2005. Peningkatan beban penyusutan dan amortisasi terutama berkaitan dengan pemakaian peralatan selular baru pada akhir tahun 2004 dan 2005. Biasanya terdapat perbedaan waktu beberapa bulan antara pada saat Indosat melakukan pengeluaran modal dan pada saat Indosat mulai melakukan penyusutan aktiva yang berkaitan dengan pengeluaran modal. Sejak 1 Januari 2005, Indosat mengubah taksiran masa manfaat ekonomis beberapa aktiva tetap untuk mencerminkan efek dari integrasi jaringan telekomunikasi berdasarkan lokasi dan juga mempertimbangkan efek kemajuan dan pemutakhiran teknologi Indosat. Sebagian besar aktiva layanan selular saat ini disusutkan berdasarkan masa manfaat selama sepuluh tahun dibandingkan dengan masa manfaat selama delapan tahun untuk periode sebelumnya. Perubahan ini mengakibatkan peningkatan beban penyusutan aktiva yang tidak terlalu tinggi dari tahun 2004 ke tahun 2005.

Beban karyawan meningkat sebesar Rp57,3 miliar atau 4,7% dari Rp1.207,4 miliar di tahun 2004 menjadi Rp1.264,7 miliar di tahun 2005 terutama karena biaya yang berkaitan dengan kenaikan insentif, tunjangan karyawan dan kesehatan pasca pensiun. Selain itu, Indosat meningkatkan penggunaan pegawai *outsourcing* untuk jasa pengamanan, pelayanan pelanggan, dan layanan-layanan yang ada di *walk-in centre* di seluruh Indonesia. Peningkatan dalam penggunaan pegawai *outsourcing* ini menyebabkan meningkatnya beban karyawan pada tahun 2005.

Beban administrasi dan umum meningkat sebesar Rp134,7 miliar atau 28,6% dari Rp471,3 miliar di tahun 2004 menjadi Rp606,0 miliar di tahun 2005, terutama disebabkan oleh peningkatan beban penyisihan piutang ragu-ragu yang berasal dari pelanggan pascabayar di tahun 2005.

Beban pemeliharaan meningkat sebesar Rp141,2 miliar atau 29,8% dari Rp473,4 miliar di tahun 2004 menjadi Rp614,6 miliar di tahun 2005, terutama disebabkan oleh meningkatnya beban

Maintenance expenses increased by Rp141.2 billion, or 29.8%, from Rp473.4 billion in 2004 to Rp614.6 billion in 2005, primarily due to increased maintenance expenses for cellular technical equipment (primarily base transceiver stations) associated with additional cellular equipment installed during 2005 and expenses incurred following the expiry of the warranty period for equipment associated with the 2004 roll out.

Marketing expenses increased by Rp10.2 billion, or 2.9%, from Rp349.8 billion in 2004 to Rp360.0 billion in 2005, due to increased marketing expenses associated with our aggressive marketing campaign to attract additional cellular subscribers and enhance the value of our brands.

Compensation to telecommunications carriers and service providers, which relates primarily to international long-distance services, decreased from Rp513.4 billion in 2004 to Rp408.4 billion in 2005, representing a 20.5% decrease. This significant decrease was achieved through initiatives to direct traffic through our own network, by interconnecting to the PSTN or other network at the most cost-effective point when carrying a long-distance call as well as the decrease in outgoing traffic resulting from increased competition from other domestic telecommunications operators, including Telkom, and competition from VoIP providers.

Leased circuits expenses increased by Rp44.5 billion, or 45.6%, from Rp97.7 billion in 2004 to Rp142.2 billion in 2005. Leased circuits relate primarily to circuits used in our cellular services and MIDI services. The increase was primarily due to increased domestic demand for our MIDI services, including increased demand for leased lines and broadband Internet capacity.

Other costs of services expenses increased by Rp161.3 billion, or 12.4%, from Rp1,300.4 billion in 2004 to Rp1,461.7 billion in 2005 primarily due to an increase in expenses related to Government levies such as radio frequency, USO and concession fees. Such increases resulted from an expanded number of cellular base stations and cellular services operating revenues in 2005 as well as

pemeliharaan untuk peralatan teknis selular (terutama *base transceiver stations)* seiring dengan tambahan peralatan selular yang dipasang selama tahun 2005 dan beban akibat berakhirnya masa garansi peralatan yang dibangun pada tahun 2004.

Beban pemasaran meningkat sebesar Rp10,2 miliar atau 2,9% dari Rp349,8 miliar di tahun 2004 menjadi Rp360,0 miliar di tahun 2005, karena kegiatan promosi yang agresif untuk menambah jumlah pelanggan selular dan meningkatkan nilai produk.

Beban kompensasi kepada para penyelenggara dan penyedia layanan telekomunikasi, terutama yang terkait erat dengan layanan telepon internasional, menurun dari Rp513,4 miliar di tahun 2004 menjadi Rp408,4 miliar di tahun 2005, atau menurun sebesar 20,5%. Penurunan beban kompensasi dapat terjadi karena penggunaan secara optimal dari jaringan milik Indosat dan dengan melakukan interkoneksi ke jaringan PSTN atau jaringan lain pada titik yang paling menguntungkan. Penurunan ini juga disebabkan oleh menurunnya *outgoing calls* sebagai akibat dari meningkatnya kompetisi dengan penyelenggara telekomunikasi tetap internasional lainnya dan kompetisi dengan penyelenggara VoIP.

Beban sewa sirkit meningkat sebesar Rp44,5 miliar atau 45,6%, dari Rp97,7 miliar di tahun 2004 menjadi Rp142,2 miliar di tahun 2005. Sewa sirkit terutama berkaitan dengan sirkit yang digunakan oleh layanan selular dan layanan MIDI Indosat. Peningkatan ini terutama karena meningkatnya permintaan domestik layanan MIDI Indosat, termasuk meningkatnya permintaan untuk sewa jaringan dan kapasitas *broadband* internet.

Beban jasa telekomunikasi lainnya meningkat sebesar Rp161,3 miliar atau 12,4% dari Rp1.300,4 miliar di tahun 2004 menjadi Rp1.461,7 miliar di tahun 2005 terutama karena peningkatan beban antara lain yang berkaitan dengan biaya hak penggunaan frekuensi radio, USO, dan biaya hak penyelenggaraan telekomunikasi. Peningkatan ini sebagai akibat dari penambahan jumlah *base transceiver station* dan pendapatan usaha selular di tahun 2005. Selain itu terdapat peningkatan beban sewa dan listrik untuk mendukung aktiva tetap yang bertambah. Peningkatan ini sebagian diimbangi dengan penurunan sebesar 18,7% atau Rp79,6 miliar untuk biaya kartu SIM dan *voucher* pulsa isi ulang akibat dari turunnya harga rata-rata per unit.

increased rent and utilities expenses to support our increased property and equipment. These increases were partially offset by an 18.7%, or Rp79.6 billion, decrease in the cost of SIM cards and reload vouchers resulting from a reduction in the average unit prices of such items.

Operating Income

As a result of the above factors, operating income increased by Rp453.8 billion, or 14.2%, from Rp3,198.1 billion in 2004 to Rp3,651.9 billion in 2005.

Other Expenses—Net

Other expenses—net increased by Rp422.4 billion, or 48.2%, from Rp876.8 billion in 2004 to Rp1,299.2 billion in 2005, primarily due to lower gains related to the sale of investments in associated companies and other long-term investments in 2005 as compared to 2004.

In 2004, we recognized a Rp286.2 billion gain on the sale of our investment in PT Mitra Global Telekomunikasi Indonesia, or MGTI, and a Rp110.9 billion gain upon receipt of the final closing proceeds from our sale of our investment in PT Pramindo Ikat Nusantara. In 2005, we recognized a Rp15.8 billion gain from the sale of shares in Cambodian Indosat Telecommunications S.A. and our sale of shares representing 10% of Patrakom. The reduced gains in 2005 contributed to higher other expenses—net in 2005 as compared to 2004.

We recorded financing costs of Rp1,264.8 billion in 2005 compared to an expense of Rp1,097.5 billion in 2004, representing a 15.2% increase compared to 2004, principally as a result of interest expense relating to additional debt incurred and bonds issued in 2005.

We recorded a loss on change in fair value of derivatives—net of Rp44.2 billion in 2005 compared to Rp170.5 billion in 2004, representing a decrease of 74.1% compared to 2004. The Rp44.2 billion loss in 2005 related to a loss on the change in fair value of interest rate swap contracts that we terminated in 2005. Such loss on the change of fair value was caused by an increase in LIBOR in 2005.

Laba Usaha

Laba usaha meningkat sebesar Rp453,8 miliar atau 14,2% dari Rp3.198,1 miliar di tahun 2004 menjadi Rp3.651,9 miliar di tahun 2005 sebagai akibat dari faktor-faktor yang disebut di atas.

Beban Lain-lain - Bersih

Beban lain-lain–bersih mengalami peningkatan sebesar Rp422,4 miliar atau 48,2% dari sebesar Rp876,8 miliar di tahun 2004 menjadi Rp1.299,2 miliar di tahun 2005, terutama karena turunnya keuntungan yang didapat dari penjualan atas investasi pada perusahaan asosiasi dan investasi jangka panjang lainnya pada tahun 2005 dibandingkan pada tahun 2004.

Pada tahun 2004, Indosat mengakui keuntungan sebesar Rp286,2 miliar dari hasil penjualan investasi di PT Mitra Global Telekomunikasi Indonesia (MGTI) dan sebesar Rp110,9 miliar atas penjualan investasi di PT Pramindo Ikat Nusantara. Sedangkan pada tahun 2005, Indosat mengakui keuntungan sebesar Rp15,8 miliar dari hasil penjualan saham di Cambodia Indosat Telecommunications S.A. dan penjualan 10% saham PT Patrakom. Berkurangnya keuntungan di tahun 2005 menyebabkan naiknya beban lain-lain – bersih dibandingkan dengan tahun 2004.

Indosat mencatat beban pendanaan sebesar Rp1.264,8 miliar di tahun 2005 dibandingkan dengan sebesar Rp1.097,5 miliar di tahun 2004, yang menunjukkan peningkatan sebesar 15,2% dibandingkan dengan tahun 2004, terutama berasal dari beban bunga karena adanya tambahan hutang dan obligasi di tahun 2005.

Indosat membukukan rugi perubahan nilai wajar derivatif – bersih sebesar Rp44,2 miliar di tahun 2005 dibandingkan dengan Rp170,5 miliar di tahun 2004, yang menunjukkan penurunan sebesar 74,1% dibandingkan dengan tahun 2004. Kerugian sebesar Rp44,2 miliar di tahun 2005 berkaitan dengan rugi perubahan nilai wajar kontrak *interest rate swap* yang dihentikan pada tahun 2005. Kerugian pada perubahan nilai wajar disebabkan oleh kenaikan suku bunga LIBOR di tahun 2005.

Bagian Laba Bersih Perusahaan Asosiasi

Bagian laba bersih perusahaan asosiasi menurun sebesar Rp61,4 miliar di tahun 2005 yang terutama disebabkan oleh penjualan Sisindosat, yang telah terjadi pada tanggal 7 Januari 2005.

Equity in Net Income of Associated Companies

Equity in net income of associated companies decreased by Rp61.4 billion in 2005 primarily due to the sale of Sisindosat, which became effective on January 7, 2005. Prior to the sale, equity in net income of associated companies had been almost entirely generated by Sisindosat.

Taxation

We recorded income tax expense—net of Rp724.6 billion in 2004 compared to Rp697.9 billion in 2005. Current income tax expenses represented 5.9% of income before income tax in 2004 and 14.1% in 2005. The increase in current income tax expense—net is primarily due to utilization of the tax loss carry-over in 2004, which lowered income tax expense—net for such year. We recorded income tax expense deferred of Rp583.7 billion in 2004 compared to Rp366.4 billion in 2005, mainly due to the utilization of tax loss carry-over in 2004.

Net Income

Our net income decreased by Rp9.7 billion, or 0.6%, from Rp1,633.2 billion in 2004 to Rp1,623.5 billion in 2005 due to the foregoing factors.

B. LIQUIDITY AND CAPITAL RESOURCES

Our liquidity requirements have historically arisen from the need to finance investments and capital expenditures related to the expansion of our telecommunications business. Our telecommunications business requires substantial capital to construct and expand mobile and data network infrastructure and to fund operations, particularly during the network development stage. Although we have substantial existing network infrastructure, we expect to incur additional capital expenditures primarily in order to focus cellular network development in areas we anticipate will be high-growth areas, as well as to enhance the quality and coverage of our existing network.

Sebelum penjualan tersebut, bagian laba bersih perusahaan asosiasi hampir seluruhnya dihasilkan dari Sisindosat.

Pajak

Indosat mencatatkan beban pajak penghasilan-bersih sebesar Rp724,6 miliar di tahun 2004 dibandingkan dengan Rp697,9 miliar di tahun 2005. Beban pajak penghasilan tahun berjalan adalah 5,9% dari laba sebelum pajak penghasilan pada tahun 2004 dibandingkan 14,1% di tahun 2005. Peningkatan di beban pajak penghasilan tahun berjalan-bersih terutama karena pemanfaatan akumulasi kerugian pajak di tahun 2004, sehingga menyebabkan penurunan beban pajak penghasilan-bersih tahun tersebut. Indosat mencatatkan beban pajak penghasilan tangguhan sebesar Rp583,7 miliar di tahun 2004 dibandingkan tahun 2005 sebesar Rp366,4 miliar yang terutama disebabkan oleh pemanfaatan akumulasi kerugian pajak di tahun 2004.

Laba Bersih

Laba bersih Indosat menurun sebesar Rp9,7 miliar atau 0,6% dari Rp1.633,2 miliar di tahun 2004 menjadi sebesar Rp1.623,5 miliar di tahun 2004, yang disebabkan oleh kinerja keuangan operasional dan non operasional di atas.

B. LIKUIDITAS DAN SUMBER-SUMBER PERMODALAN

Kebutuhan likuiditas Indosat, secara historis muncul dari kebutuhan untuk mendanai investasi dan pengeluaran modal terkait dengan ekspansi bisnis telekomunikasi Indosat. Bisnis telekomunikasi Indosat memerlukan modal yang besar untuk membangun dan memperluas infrastruktur jaringan telekomunikasi bergerak dan jaringan telekomunikasi data serta untuk mendanai operasi. Meskipun memiliki infrastruktur jaringan telekomunikasi yang substansial, Indosat bermaksud untuk mengeluarkan modal tambahan untuk pengembangan jaringan telekomunikasi di area baru, dan untuk meningkatkan kualitas dan cakupan jaringan yang ada.

CASH FLOWS

We performed the following reclassifications of our 2005 cash flows:

- interest rate swap contracts of Rp9.2 billion, which were previously reported as investing activities, were reclassified as operating activities;
- other income – net and expenses of employees and suppliers and other operating expenses of Rp0.3 billion, Rp4,063.8 billion and Rp0.3 billion, respectively, have been combined as "employee, suppliers and others" of Rp(4,405.6) billion, and excludes cash dividends paid by subsidiaries of Rp9.0 billion, which has been reclassified into financing activities;
- swap costs from cross-currency swap contracts of Rp106.4 billion, which were previously reported in investing activities, has been reclassified into financing activities amounting to Rp64.1 billion, which is derived from swap cost from restructured cross-currency swap contracts. The remaining swap cost of Rp42.3 billion has been reclassified as operating activities; and
- payment for the termination of certain swap contracts, which was previously reported in investing activities amounting to Rp188.0 billion, has been reclassified into financing activities amounting to Rp111.5 billion and derives from the termination of restructured cross-currency swap contracts; the remaining payment for termination amounting to Rp76.5 billion has been reclassified as operating activities.

The reclassifications of payments and costs associated with the swap contacts as well as cash dividends paid by subsidiaries were implemented following the U.S. GAAP Extracts from FAS 95 ("Statement of Cash Flows").

ARUS KAS

Perseroan melakukan reklasifikasi arus kas tahun 2005:

- *contracts swap* tingkat suku bunga senilai Rp9,2 miliar, dimana sebelumnya dilaporkan sebagai kegiatan investasi telah di reklasifikasi sebagai kegiatan operasional;
- pendapatan lain-lain – bersih dan beban karyawan dan pemasok dan beban operasi lainnya masing-masing senilai Rp0,3 miliar, Rp4.063,8 miliar dan Rp0,3 miliar, telah digabung menjadi "karyawan, pemasok dan lain-lain" senilai Rp4.405,6 miliar, tidak termasuk pembayaran dividen tunai oleh anak perusahaan senilai Rp9,0 miliar yang direklasifikasi sebagai kegiatan pembiayaan;
- *swap costs* dari *cross-currency swap contracts* senilai Rp106,4 miliar yang sebelumnya dilaporkan dalam kegiatan investasi, telah di reklasifikasi menjadi kegiatan pembiayaan sebesar Rp64,1 miliar, yang di dapat dari *swap cost* hasil *restructured cross-currency swap contracts.* Sisa dari *swap cost* senilai Rp42,3 miliar telah direklasifikasi sebagai kegiatan operasi; dan
- pembayaran untuk pembatalan beberapa *swap contracts,* yang sebelumnya dilaporkan di kegiatan investasi senilai Rp188,0 miliar, telah direklasifikasi menjadi kegiatan pembiayaan sebesar Rp111,5 miliar dan di dapat dari pembatalan *restructured cross-currency swap contracts;* sisa pembayaran untuk pembatalan sebesar Rp76,5 miliar telah direklasifikasi sebagai kegiatan operasi.

Reklasifikasi dari pembayaran dan beban terkait dengan swap contracts serta pembayaran dividen tunai oleh anak perusahaan telah dilaksanakan sesuai dengan Ikhtisar SAK Amerika Serikat yang di ambil dari FAS 95 ("Laporan Arus Kas").

	For the years ended December 31, Untuk tahun yang berakhir pada 31 Desember		
	2004	2005	2006
	(Rp in billions) (dalam miliar Rupiah)		
Net cash flows: Arus kas bersih:			
Provided by operating activities Disediakan oleh kegiatan usaha	6,014.9	5,316.0	5,669.6
Used in investing activities Digunakan oleh kegiatan investasi	(4,735.4)	(6,635.0)	(6,331.0)
Provided by (used in) financing activities Disediakan oleh (digunakan untuk) aktivitas pendanaan	(1,778.7)	2,063.4	(1,248.7)

Net Cash Provided by Operating Activities

Net cash provided by operating activities amounted to Rp6,014.9 billion, Rp5,316.0 billion, and Rp5,669.6 billion for the years ended December 31, 2004, 2005 and 2006, respectively. In 2005, we experienced a decrease in net cash provided by operating activities primarily due the fact that we recorded a tax refund totaling Rp868.5 billion from Rp1,044.9 billion in 2004. Such tax refund was a one-time extraordinary event and the tax refund received in 2005 totaled Rp176.4 billion. Despite the lack of such extraordinary items in 2006, net cash provided by operating activities increased in 2006 from 2005 primarily due to growth in our cellular services operating revenues.

Net Cash Used in Investing Activities

Net cash used in investing activities amounted to Rp4,735.4 billion, Rp6,635.0 billion, and Rp6,331.0 billion for the years ended December 31, 2004, 2005 and 2006, respectively. Net cash used in investing activities during such years has been driven primarily by significant acquisitions of property and equipment, totaling Rp5,238.3 billion, Rp6,771.9 billion, and Rp6,054.0 billion, respectively, as we expanded our network coverage and capacity. In 2004, we received Rp698.7 billion in proceeds mainly from the sale of our interests in MGTI and PT Pramindo Ikat Nusantara.

Net Cash Provided by (Used in) Financing Activities

Net cash provided by financing activities amounted to Rp2,063.4 billion in 2005, while net cash used in financing activities in 2004 and 2006 amounted to Rp1,778.7 billion and Rp1,248.7 billion, respectively. Net cash provided by financing activities in 2005 related primarily to proceeds from the issuance of the Fourth Indosat Bonds, the Indosat Shariah Ijarah Bonds and the Guaranteed Notes due 2012. Net cash used in financing activities in 2006 primarily represents the repayment of bonds payable totaling Rp956.6 billion and a cash dividend paid of Rp809.0 billion. In 2006, we also received proceeds from long-term loans and from the exercise of ESOP Phase I and II amounting to Rp357.4 billion and Rp287.9 billion, respectively.

Kas Bersih yang Diperoleh dari Kegiatan Operasi

Kas bersih dari kegiatan operasi adalah sebesar Rp6.014,9 miliar, Rp5.316,0 miliar dan Rp5.669,6 miliar masing–masing untuk tahun yang berakhir pada tanggal-tanggal 31 Desember 2004, 2005 dan 2006. Penurunan di tahun 2005 terutama dikarenakan pengembalian pajak sebesar Rp868,5 miliar, dari Rp1.044,9 miliar di tahun 2004. Pengembalian pajak tersebut merupakan satu kali kejadian luar biasa dan pengembalian pajak di tahun 2005 sebesar Rp176,4 miliar. Dengan tidak adanya kejadian luar biasa di tahun 2006, kas bersih dari kegiatan operasi meningkat di tahun 2006 dari tahun 2005 disebabkan pertumbuhan pendapatan usaha layanan selular kami.

Kas Bersih yang Digunakan untuk Kegiatan Investasi

Kas bersih yang digunakan untuk kegiatan investasi adalah sebesar Rp4.735,4 miliar, Rp6.635,0 miliar dan Rp6.331,0 miliar masing-masing untuk tahun yang berakhir pada tanggal-tanggal 31 Desember 2004, 2005 dan 2006. Penggunaan kas untuk kegiatan investasi terutama digunakan untuk pembelian aktiva tetap sejumlah Rp5.238,3 miliar, Rp6.771,9 miliar dan Rp6.054,0 miliar masing-masing untuk tahun yang yang berakhir pada tanggal-tanggal 31 Desember 2004, 2005 dan 2006, sejalan dengan perluasan jangkauan dan kapasitas jaringan. Di tahun 2004, Indosat menerima Rp698,7 miliar terutama dari penjualan kepemilikan Indosat atas MGTI dan PT Pramindo Ikat Nusantara.

Kas Bersih yang Diperoleh dari (Digunakan untuk) Kegiatan Pendanaan

Kas bersih yang digunakan untuk kegiatan pendanaan adalah sebesar Rp1.778,7 miliar di tahun 2004 dan Rp1.248,7 miliar di tahun 2006, sedangkan kas bersih yang diperoleh dari kegiatan pendanaan adalah sebesar Rp2.063,4 miliar di tahun 2005. Di tahun 2005, kas bersih yang diperoleh dari pendanaan berasal dari penerbitan Obligasi Indosat IV, Obligasi Syari'ah Ijarah Indosat dan Guaranteed Notes yang jatuh tempo di tahun 2012. Kas yang digunakan untuk kegiatan pendanaan di tahun 2006 terkait dengan pembayaran obligasi sebesar Rp956,6 miliar dan pembayaran dividen tunai sebesar Rp809,0 miliar. Di tahun 2006, Indosat juga menerima dana yang berasal dari hutang jangka panjang dan pelaksanaan ESOP Tahap I dan II sejumlah masing-masing Rp357,4 miliar dan Rp287,9 miliar.

DEBT

As of December 31, 2006, we had outstanding borrowings of Rp11,421.4 billion comprised of:

- loans payable (net of current maturities) of Rp1,504.7 billion;
- bonds payable (net of unamortized issuance cost, unamortized discount and current maturities) of Rp8,734.0 billion;
- current maturities of loans payable of Rp127.2 billion; and
- current maturities of bonds payable of Rp1,055.5 billion.

The decrease in bonds payable (net of unamortized issuance cost, unamortized discount and net of current maturities) to Rp8,734.0 billion as of December 31, 2006 from Rp10,161.9 billion as of December 31, 2005 was primarily due to the repayment of the First Indosat Bonds on April 12, 2006 amounting to Rp951.5 billion for the principal amount and final quarterly interest payment. Our debt to equity ratio decreased from 87.3% as of December 31, 2005 to 75.1% as of December 31, 2006. Existing debt agreements provide, among other things, for certain restrictive covenants, including debt service coverage ratio, limitation on total debt and restrictions on liens, sale of assets and merger activities.

From time to time, we may repurchase a portion of our debt securities through open-market transactions based on general market conditions. On September 12 and 13, 2005, we repurchased a portion of Series A of the First Indosat Bonds in the principal amount of Rp48.5 billion at a price equal to 101.175% of the principal amount repurchased and additional unpaid interest amounting to Rp50.6 billion.

DIVIDEND POLICY

Our shareholders determine dividend payouts in the Annual General Meeting of Shareholders pursuant to recommendations from our Board of Directors. In the Annual General Meeting of Shareholders in 2004, 2005 and 2006, shareholders announced final cash dividend payouts of as much as 48%, 50% and

HUTANG

Per 31 Desember 2006 Indosat memiliki jumlah hutang senilai Rp11.421,4 miliar yang terdiri dari:

- hutang jangka panjang – setelah dikurangi bagian jangka pendek sebesar Rp1.504,7 miliar;
- hutang obligasi – setelah dikurangi beban emisi hutang yang belum diamortisasi, diskon hutang yang belum diamortisasi dan bagian jangka pendek sebesar Rp8.734,0 miliar;
- bagian jangka pendek dari hutang jangka panjang sebesar Rp127,2 miliar; dan
- bagian jangka pendek dari hutang obligasi sebesar Rp1.055,5 miliar.

Penurunan hutang obligasi – setelah dikurangi beban emisi hutang yang belum diamortisasi, diskon hutang yang belum diamortisasi dan bagian jangka pendek menjadi sebesar Rp8.734,0 miliar pada 31 Desember 2006 dari Rp10.161,9 miliar pada 31 Desember 2005 terutama disebabkan oleh pembayaran Obligasi Indosat I pada tanggal 12 April 2006 sejumlah Rp951,5 miliar untuk pokok obligasi dan pembayaran bunga triwulan terakhir. Rasio hutang terhadap ekuitas Indosat turun dari 87,3% pada 31 Desember 2005 menjadi 75,1% pada 31 Desember 2006. Pada perjanjian yang terkait dengan hutang yang dimiliki Indosat ditetapkan, antara lain, pembatasan-pembatasan yang harus ditaati seperti batasan rasio *debt service coverage,* batasan keseluruhan hutang, pembatasan *lien*, penjualan *aset* dan penggabungan usaha.

Dari waktu ke waktu, Indosat diperbolehkan untuk membeli kembali sebagian dari instrumen hutangnya melalui transaksi pasar terbuka berdasarkan kondisi pasar secara umum. Pada tanggal 12 dan 13 September 2005, Indosat membeli kembali sejumlah Obligasi Indosat I Seri A sebesar Rp48,5 miliar dengan harga 101,175% dari nilai pokok Obligasi tersebut, ditambah dengan bunga yang belum dan masih harus dibayar (sejumlah Rp50,6 miliar).

KEBIJAKAN DIVIDEN

Pemegang saham Indosat menetapkan pembagian dividen pada Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan sesuai dengan rekomendasi Direksi. Pada Rapat Umum Pemegang Saham

50% of net income for the year ended December 31, 2003 (before restatement), 2004 and 2005. We will maintain a dividend payout policy ranging from 30% to 50% of net income.

CAPITAL RESOURCES

Although we believe our internal resources and cash flow from operations will be used, in part, to finance our capital expenditures plan, we expect to explore opportunities to obtain financing from external means. We face liquidity risks if certain events occur, including but not limited to, the Indonesian economy growing more slowly than expected, our debt ratings being downgraded or our financial performance or financial ratios deteriorating.

In the event we cannot finance our planned capital expenditures with internally generated cash flows, we may seek other external sources of funding. Our ability to raise additional debt financing will be subject to certain covenants in our existing indebtedness. We cannot assure you that we will be able to obtain suitable financing arrangements (including vendor or other third-party financing) for our planned capital expenditures. In the event that we are unable to find such additional external funding sources, we may elect to reduce our planned capital expenditures. Such reduction in capital expenditures may have an adverse effect on our operating performance and our financial condition.

CAPITAL EXPENDITURES

Historical Capital Expenditures

From the beginning of 2004 through 2006, we invested a total of Rp20,129.9 billion (US$2,145.9 million) in our various businesses. With these funds, we primarily purchased equipment and services from foreign suppliers in connection with the development of our cellular network. We invested Rp6,921.3 billion (US$767.3 million) during the year ended December 31, 2006, with such investment predominantly focused on expanding our cellular network by increasing our number of base stations and BTS sites to increase our cellular

Tahunan tahun 2003, 2004 dan 2005, pemegang saham mengumumkan pembagian dividen tunai final sebesar 48%, 50% dan 50% dari laba bersih untuk tahun yang berakhir pada tanggal-tanggal 31 Desember 2003 (sebelum disajikan kembali), 2004 dan 2005. Indosat tetap akan mempertahankan kebijakan pembayaran dividen, yang berkisar antara 30% sampai 50% dari laba bersih Indosat.

SUMBER PENDANAAN

Indosat berkeyakinan bahwa dana yang diperoleh dari arus kas internal, tidak akan mencukupi pengeluaran modal yang direncanakan. Dengan demikian, Indosat berencana untuk mencari pendanaan eksternal, diantaranya melalui Penawaran Umum ini. Sehubungan dengan rencana pengeluaran modal, Indosat menghadapi risiko likuiditas jika terjadi peristiwa tertentu, termasuk tetapi tidak terbatas, pertumbuhan ekonomi Indonesia yang lebih lambat dari yang diharapkan, penurunan peringkat hutang, melemahnya kinerja atau rasio keuangan.

Dalam hal terjadinya peristiwa dimana Indosat tidak dapat mendanai pengeluaran modal melalui kas internal dan dana yang diperoleh dari penawaran ini, Indosat dapat mencari sumber pendanaan lain dari luar. Kemampuan Indosat untuk memperoleh tambahan pendanaan melalui pinjaman akan merujuk pada batasan-batasan tertentu yang ada dalam perjanjian hutang saat ini, termasuk ketentuan yang akan diberikan dalam penawaran ini. Tidak ada kepastian bahwa Indosat akan mampu untuk memperoleh skema pendanaan yang diinginkan (termasuk pendanaan dari pemasok atau pihak ketiga) sesuai untuk pengeluaran modal yang telah direncanakan. Jika Indosat tidak mampu untuk mencari sumber pendanaan tambahan eksternal, Indosat kemungkinan akan mengurangi rencana pengeluaran modalnya. Setiap pengurangan pengeluaran modal tersebut dapat berdampak negatif terhadap kinerja operasional dan kondisi keuangan Indosat.

PENGELUARAN MODAL

Sejarah Pengeluaran Modal

Sejak awal tahun 2004 hingga 2006, Indosat telah melakukan investasi sebesar Rp20.129,9 miliar (US$2.145,9 juta) dalam berbagai kegiatan usaha. Investasi ini terutama dilakukan untuk

network coverage and capacity. We expect our capital expenditures to be significant in 2007, as we attempt to enhance the capacity, coverage and quality of our existing cellular network and to satisfy demand-driven cellular network expansion into targeted areas with higher population density and cellular subscriber potential.

Capital Expenditures for 2007

Under our capital expenditure program, we plan to invest approximately US$1.0 billion in 2007 in capital expenditures for our various businesses.

We intend to allocate our capital expenditures for 2007 as follows:

- Cellular network investment: We plan to apply a large majority of our capital expenditures to continue expanding the capacity and coverage and enhancing the quality of our cellular network.

- Other investment: We plan to invest the remainder of our capital expenditures budget over the next two years in non-cellular network areas, including the fixed-access network, as we increase network access for our corporate customers and continue to provide voice, long-distance and MIDI services to them and also make improvements to our backbone.

The foregoing amounts represent our budgeted investment plans; actual expenditures on a cash basis will vary depending on several factors, including the method of financing and timing of completion of delivery of equipment and services purchased. Historically, expenditure on a cash basis trails budgeted expense by approximately 20% of budget.

The foregoing capital expenditure plan is based on our understanding of current market and regulatory conditions, and we may amend our plans in response to changes in such conditions. In particular, depending on the regulatory framework for other wireless services, we may decide to increase our investment in fixed wireless networks and services, either through increased capital expenditures, reallocation of our existing planned expenditures, through

pembelian peralatan dan jasa dari pemasok luar negeri terkait dengan pengembangan jaringan selular Indosat. Investasi yang dilakukan sebesar Rp6.921,3 miliar (US$767,3 juta) untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2006, di mana investasi tersebut difokuskan untuk perluasan jaringan selular dengan menambah jumlah base station dan lokasi BTS dalam rangka meningkatkan cakupan dan kapasitas jaringan. Indosat memperkirakan bahwa pengeluaran modal akan meningkat signifikan di tahun 2007 yang akan digunakan untuk meningkatkan cakupan, kapasitas dan kualitas jaringan selular yang ada dan untuk memenuhi permintaan perluasan jaringan selular di area dengan tingkat kepadatan penduduk yang tinggi atau pelanggan selular potensial.

Pengeluaran Modal Tahun 2007

Sesuai dengan program investasi, Indosat berencana untuk melakukan investasi tidak kurang dari US$1.000,0 juta di tahun 2007 dalam berbagai sektor usahanya.

Indosat merencanakan alokasi pengeluaran modal tahun 2007 sebagai berikut:

- Investasi jaringan selular: Indosat bermaksud mengeluarkan sebagian besar pengeluaran modal untuk melanjutkan pengembangan kapasitas dan cakupan serta meningkatkan kualitas jaringan selularnya.
- Investasi lainnya: Indosat berencana untuk melakukan investasi dari sisa pengeluaran modal sampai dengan dua tahun berikutnya di sektor non selular, termasuk jaringan akses telekomunikasi tetap untuk menunjang kebutuhan pelanggan korporasi, sekaligus menyediakan layanan *voice*, SLJJ, MIDI, serta peningkatan *backbone* Indosat.

Jumlah di atas merupakan rencana investasi yang dianggarkan, realisasi pengeluaran kas akan tergantung pada beberapa faktor, termasuk metode pendanaan serta waktu penyelesaian pembangunan dan jasa yang dibeli. Secara historis, pengeluaran kas mengikuti biaya yang dianggarkan sekitar 20% dari anggaran.

Rencana pengeluaran modal di atas dibuat berdasarkan pemahaman Indosat akan kondisi pasar dan regulasi, di mana Indosat dapat melakukan evaluasi atas rencananya sesuai dengan kondisi tersebut. Berdasarkan kerangka regulasi jasa telekomunikasi nirkabel, Indosat dapat memutuskan untuk meningkatkan investasinya pada jaringan dan jasa telekomunikasi

revenue-sharing schemes or a combination of the foregoing. Revenue-sharing schemes would include partnerships with private investors under which such investors would finance construction of a project in exchange for revenues from the project, similar to a build-operate-transfer structure.

CRITICAL ACCOUNTING POLICIES

Our consolidated financial statements have been prepared in accordance with Indonesian GAAP. The preparation of these financial statements requires management to make estimates and assumptions that affect the reported amounts of assets and liabilities as well as the disclosure of contingent assets and liabilities at the date of the financial statements and the reported amounts of revenues and expenses during the reporting period. Management bases its estimates and assumptions on historical experience and other factors that are believed to be reasonable under the circumstances. We continually evaluate such estimates and assumptions. Actual results could differ from those estimates under different assumptions or actual conditions. We believe that, of our significant accounting policies, the following may involve a higher degree of judgment or complexity.

Goodwill

At the time we acquire a subsidiary which is not an entity under common control, any excess of the acquisition cost over our interest in the fair value of the subsidiary's identifiable assets, net of liabilities, as of the acquisition date is recognized as goodwill. Goodwill is amortized using the straight-line method over 15 years.

Allowance for Doubtful Accounts

Our allowance for doubtful accounts is made based upon our management's evaluation of the collectibility of our accounts receivable as of December 31 of each year. In 2002 and 2003, Indosat and our legacy subsidiary, Satelindo, each made allowances for doubtful accounts using different methodologies. In 2004, we harmonized the methodology by adopting Indosat's historical method of making allowances based upon the type of doubtful account, which we believe most

tetap nirkabel, baik melalui peningkatan pengeluaran modal, realokasi atas pengeluaran yang telah direncanakan, melalui skema bagi hasil atau kombinasi di atas. Skema bagi hasil, termasuk cara-cara kerja sama dengan investor swasta dimana mereka akan mendanai pembangunan suatu proyek, dengan memperoleh bagian pendapatan proyek tersebut, seperti pada skema *build-operate-transfer.*

KEBIJAKAN AKUNTANSI PENTING

Laporan keuangan konsolidasi Indosat telah disusun sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum di Indonesia. Penyusunan laporan keuangan ini mengharuskan manajemen untuk membuat taksiran dan penilaian yang mempengaruhi jumlah aktiva, kewajiban, pendapatan dan beban yang dilaporkan serta akitva dan kewajiban kontinjensi pada tanggal laporan keuangan serta jumlah pendapatan serta biaya yang dilaporkan selama periode pelaporan tersebut. Taksiran dan penilaian manajemen didasarkan pada pengalaman sebelumnya dan faktor lain yang relevan pada kondisi tersebut. Indosat secara terus menerus mengevaluasi taksiran dan penilaian tersebut. Hasil yang sebenarnya dapat berbeda dari taksiran di atas bila asumsi atau kondisi yang sebenarnya berbeda. Indosat meyakini dari sejumlah kebijakan akuntansi yang penting, kebijakan di bawah ini mengandung penilaian atau kompleksitas yang lebih tinggi.

Goodwill

Pada saat Indosat mengakuisisi anak perusahaan yang bukan merupakan perusahaan sepengendali, selisih lebih antara harga perolehan di atas bagian pemilikan Indosat atas nilai wajar aktiva anak perusahaan yang dapat diidentifikasi, setelah dikurangi kewajiban, pada tanggal akuisisi diakui sebagai *goodwill*. *Goodwill* diamortisasi selama 15 tahun dengan menggunakan metode garis lurus.

Penyisihan Piutang Ragu-ragu

Penyisihan piutang ragu-ragu Indosat ditetapkan berdasarkan penelaahan manajemen terhadap kemungkinan tidak tertagihnya piutang tersebut pada 31 Desember setiap tahunnya. Pada tahun 2002 dan 2003, Indosat dan ex-satelindo masing-masing melakukan penyisihan untuk piutang ragu-ragu menggunakan metode yang berbeda-beda. Pada tahun 2004, Perseroan menyamakan metodologi dengan menerapkan metode

accurately estimates the collectibility of such doubtful accounts.

Estimated Useful Lives and Impairment of Property and Equipment

We estimate the useful lives of property and equipment to determine the amount of depreciation expense to be recorded during each reporting period. Useful lives are estimated at the time the asset is acquired and are based on historical experience with similar assets, taking into account anticipated technological or other changes. If technological changes occur more rapidly than anticipated or in a different form than anticipated, the useful lives assigned to these assets may need to be shortened, resulting in the recognition of increased depreciation expense in future periods. Alternatively, these types of technological changes could result in the recognition of an impairment charge to reflect the write-down in value of the asset.

Pension Plan and Employee Benefits

Pension costs under our defined benefit pension plans are determined by periodic actuarial calculation using the projected-unit-credit method and applying the assumptions on discount rate, expected return on plan assets and annual rate of increase in compensation. Prior service cost is recognized over the estimated average remaining service periods of the employees.

We follow SAK 24 (Revised 2004), "Employee Benefits", which regulates the accounting and disclosure for both short-term (including paid annual leave and paid sick leave) and long-term (including long-service leave and post-employment medical benefits) employee benefits.

Income Tax

Current tax expense is provided based on the estimated taxable income for the year. Deferred tax assets and liabilities are recognized for temporary differences between the financial and the tax bases of assets and liabilities at each reporting date. Future tax benefits, such as the carry-forward of unused tax losses, are also recognized to the extent that such benefits are more likely than not to be realized. The tax effects for the year are allocated

yang telah digunakan oleh Indosat untuk melakukan penyisihan berdasarkan jenis dari piutang ragu-ragu, yang Perseroan percaya merupakan metode yang paling akurat untuk mengestimasi tingkat pengembalian dari piutang ragu-ragu tersebut.

Taksiran Masa Manfaat Dan Penurunan Nilai Aktiva Tetap

Indosat memperkirakan masa manfaat dari aktiva tetap untuk menentukan jumlah beban penyusutan yang dicatat pada tiap periode pelaporan. Masa manfaat diperkirakan pada saat aktiva diperoleh berdasarkan pengalaman sebelumnya dengan aktiva yang sama, dengan mengantisipasi perubahan teknologi atau perubahan lainnya. Jika perubahan teknologi terjadi lebih cepat atau dalam bentuk yang berbeda dari yang diharapkan, masa manfaat yang telah ditentukan untuk aktiva tersebut dapat dipersingkat, mengakibatkan peningkatan pengakuan beban penyusutan di masa mendatang. Kemungkinan lain perubahan teknologi ini dapat berakibat pada pengakuan kerugian karena penurunan nilai aktiva sehingga terjadi penghapusan nilai aktiva.

Dana Pensiun Dan Manfaat Karyawan

Beban pensiun berdasarkan program dana pensiun manfaat pasti Indosat, ditentukan melalui perhitungan aktuaria secara periodik dengan menggunakan metode *projected-unit-credit* dan menerapkan asumsi atas tingkat diskonto, hasil aktiva dana pensiun, dan tingkat kenaikan manfaat pasti pensiun. Biaya jasa lalu diamortisasi sepanjang taksiran sisa masa kerja rata-rata karyawan.

Indosat menerapkan SAK 24 (Revisi 2004), "Imbalan Kerja", yang mengatur akuntansi dan pengungkapan Imbalan Kerja, yang meliputi imbalan kerja jangka pendek (misalnya pembayaran cuti tahunan, pembayaran cuti sakit) dan imbalan kerja jangka panjang (misalnya cuti berimbalan jangka panjang, imbalan kesehatan pasca kerja).

Pajak Penghasilan

Beban pajak tahun berjalan dihitung berdasarkan taksiran penghasilan kena pajak untuk tahun yang bersangkutan. Aktiva dan kewajiban pajak tangguhan diakui atas perbedaan temporer dari aktiva dan kewajiban antara pelaporan komersial dan pajak pada setiap tanggal laporan. Manfaat pajak masa mendatang, seperti rugi fiskal yang dapat dikompensasi, diakui apabila kemungkinan besar jumlah manfaat pajak pada masa

to current operations, except for the tax effects from transactions which are directly charged or credited to stockholders' equity.

Deferred tax assets and liabilities are measured at the tax rates that are expected to apply in the year when the asset is realized or the liability is settled, based on tax rates (and tax laws) that have been enacted or substantively enacted at the balance sheet date.

Amendment to tax obligations is recorded when an assessment is received or, if appealed, when the result of the appeal is determined. For each of the consolidated entities, the tax effects of temporary differences and tax loss carry-over, which individually are either assets or liabilities, are shown at the applicable net amounts.

SUMMARY OF SIGNIFICANT DIFFERENCES BETWEEN INDONESIAN GAAP AND U.S. GAAP

Our audited consolidated financial statements have been prepared in accordance with Indonesian GAAP, which differs in certain material respects from U.S. GAAP. Given the number and nature of differences between U.S. GAAP and Indonesian GAAP, users of Indonesian GAAP financial statements should never assume that they are at all comparable to financial statements prepared in accordance with U.S. GAAP. A description of these differences between Indonesian GAAP and U.S. GAAP are summarized below and in Notes 43 and 44 to our audited consolidated financial statements, included in this annual report.

This presentation should not be taken as inclusive of all Indonesian GAAP to U.S. GAAP comparison differences. Additionally, no attempt has been made herein to identify all disclosure, presentation or classification differences that would affect the manner in which events and transactions are presented in the financial statements or notes thereto. Further, no attempt has been made to identify future differences between Indonesian GAAP and U.S. GAAP as a result of prescribed changes to accounting standards. Regulatory bodies that promulgate Indonesian GAAP and

mendatang tersebut dapat direalisasikan. Pengaruh pajak untuk suatu tahun dialokasikan pada laba rugi tahun berjalan, kecuali untuk pengaruh pajak dari transaksi yang langsung dibebankan atau dikreditkan ke ekuitas.

Aktiva dan kewajiban pajak tangguhan dihitung berdasarkan tarif yang akan dikenakan pada saat nilai aktiva direalisasikan atau nilai kewajiban tersebut diselesaikan, berdasarkan tarif pajak (dan peraturan pajak) yang berlaku atau berlaku secara substantif pada tanggal neraca.

Koreksi terhadap kewajiban perpajakan diakui pada saat Surat Ketetapan Pajak ("SKP") diterima, atau, jika Indosat mengajukan keberatan, pada saat keputusan atas keberatan tersebut telah ditetapkan. Untuk setiap perusahaan yang dikonsolidasi pengaruh pajak atas perbedaan temporer dan akumulasi rugi pajak, yang masing-masing dapat berupa aktiva atau kewajiban disajikan dalam jumlah bersih untuk masing-masing perusahaan tersebut.

RINGKASAN PERBEDAAN PENTING ANTARA SAK INDONESIA DAN U.S. GAAP

Laporan keuangan Perseroan konsolidasi yang telah diaudit disusun sesuai ketentuan SAK Indonesia, yang berbeda dalam berbagai materi ketentuan SAK Amerika Serikat. Mempertimbangkan jumlah dan sifat perbedaan antara SAK Amerika Serikat dan SAK Indonesia, pengguna laporan keuangan SAK Indonesia tidak dapat berasumsi bahwa penyajian mereka dapat diperbandingkan dengan laporan keuangan yang disusun berdasarkan ketentuan SAK Amerika Serikat. Rincian dari perbedaan-perbedaan antara SAK Indonesia dan SAK Amerika Serikat diringkas dan dalam Notes 43 dan 44 terhadap laporan keuangan konsolidasi yang telah diaudit, tercantum dalam laporan tahunan ini.

Penyajian ini tidak bisa diambil sebagai perbandingan perbedaan inklusif dari seluruh ketentuan SAK Indonesia terhadap SAK Amerika Serikat. Sebagai tambahan, tidak dilakukan upaya untuk mengidentifikasi seluruh pengungkapan, penyajian atau perbedaan klasifikasi yang akan mempengaruhi cara dimana kegiatan dan transaksi disajikan dalam laporan keuangan atau *notes* yang berkaitan. Selanjutnya, tidak ada upaya yang dilakukan untuk mengidentifikasi perbedaan di

U.S. GAAP have significant projects ongoing that could affect future comparisons, such as this one.

Capitalization of Foreign Exchange Loss-Net of Gain

Under Indonesian GAAP, foreign exchange losses-net of foreign exchange gain on borrowings used to finance construction of an asset should be capitalized. Capitalization of net foreign exchange losses ceases when the construction is substantially completed and the constructed asset is ready for its intended use.

Under U.S. GAAP, foreign exchange gain or loss should be credited or charged to current operations as incurred. The net foreign exchange losses capitalized and the related depreciation expenses under Indonesian GAAP should be reversed for U.S. GAAP purposes. As a result of this difference, for the year ended December 31, 2006, our net income would be Rp33,207 lower under the US GAAP, while in December 31, 2005, there is no capitalization of foreign exchange loss.

Interest Capitalizable to Properties under Construction and Installation

Under Indonesian GAAP, one of the criteria for capitalizing interest cost to a qualifying asset (i.e., properties under construction and installation) is that the interest should be attributable to the qualifying asset. The capitalization of a parent company's interest expense related to a subsidiary's asset is not allowed under Indonesian GAAP. The Company did not capitalized the interest incurred on its debt, the proceeds of which were not used to acquire qualifying assets.

Under U.S. GAAP, Statement of Financial Accounting Standards ("SFAS") No. 34 ("Capitalization of Interest Cost") does not specify that interest cost be attributable to the qualifying assets; therefore, the capitalizable interest includes interest costs incurred on general and specific borrowings. Further, U.S. GAAP requires capitalization of a parent company's interest expense to all qualifying expenditures. The difference between the amount of interest capitalized under Indonesian GAAP and U.S. GAAP will result in additional depreciation recognized under U.S. GAAP. As a result of this

masa mendatang di antara ketentuan SAK Indonesia dan SAK Amerika Serikat sebagai hasil dari perubahan yang diatur dalam standar akuntansi. Lembaga regulator yang menganjurkan SAK Indonesia dan SAK Amerika Serikat memiliki sejumlah rencana penting yang dapat mempengaruhi perbandingan di masa depan, seperti halnya laporan ini.

Kapitalisasi Rugi-Bersih Pendapatan Valuta Asing

Berdasarkan SAK Indonesia, rugi kurs bersih dari laba kurs untuk pinjaman yang digunakan untuk mendanai pembanguan aset seharusnya dikapitalisasi. Kapitalisasi rugi kurs bersih berakhir pada saat pembangunan selesai dan aktiva tetap yang dibangun siap untuk digunakan.

Berdasarkan SAK Amerika Serikat, laga atau rugi kurs seharsnya dibebankan pada operasi yang berjalan. Kerugian kurs valuta asing bersih yang dikapitalisasi dan beban depresiasi terkait berdasarkan SAK Indonesia harus dibalikkan sesuai dengan ketentuan SAK Amerika Serikat. Sebagai akibat dari perbedaan ini, untuk tahun-tahun yang berakhir tanggal 31 Desember 2006, laba bersih Perseroan adalah Rp33.207 lebih rendah berdasarkan SAK Amerika Serikat, dimana pada tanggal 31 Desember 2005 tidak ada kerugian kurs bersih yang di kapitalisasi.

Bunga yang Dikapitalisasi untuk Properti dalam Pembangunan dan Instalasi

Berdasarkan SAK Indonesia, salah satu kriteria beban bunga yang dikapitalisasi terhadap aktiva tetap (seperti gedung dalam tahap pembangunan dan instalasi) adalah bunga yang dikenakan pada aktiva tetap. Kapitalisasi dari beban bunga perusahaan induk terkait dengan aset anak perusahaan tidak diperkenakan berdasarkan ketentuan SAK Indonesia. Perseroan tidak mengkapitalisasi beban bunga pada hutang Perseroan, demikian pula hasilnya tidak digunakan untuk mengakuisisi aktiva tetap.

Berdasarkan SAK Amerika Serikat, SFAS No. 34 ("Kapitalisasi Beban Bunga") tidak merinci beban bunga yang dikenakan terhadap aktiva tetap. Kerena itu beban bunga yang dikapitalisasi mencakup bunga yang dikenakan pada pinjaman umum dan khusus. Lebih lanjut, SAK Amerika Serikat mensyaratkan kapitalisasi beban bunga perusahaan induk terhadap seluruh hak pengeluaran. Perbedaan antara jumlah bunga yang dikapitalisasi berdasarkan SAK Indonesia dan SAK Amerika Serikat akan menghasilkan tambahan penyusutan yang diakui berdasarkan SAK Amerika Serikat. Akibat perbedaan

difference, excluding the depreciation difference resulting from interest capitalization, for the years ended December 31, 2005 and 2006, our net income would be Rp258.9 billion and Rp326.3 billion higher under U.S. GAAP, respectively.

Pension Plan

Under Indonesian GAAP, we follow SAK 24 (revised in 2004) (Note 2q). In accordance with SAK 24 (revised in 2004), there is no transition obligation at the initial adoption of the SAK and the past service cost is recognized as an expense on a straight-line basis over the average period until the benefits become vested.

Under U.S. GAAP, the Companies adopted SFAS No. 158, "Employers' Accounting for Defined Benefit Pension and other Post-retirement Plans – as amendment of SFAS No. 87, 88, 106 and 132 (R)" on December 31, 2006. In accordance with SFAS No. 158, a company should recognize the funded or unfunded status of a benefit plan in its statement of financial position and also recognize as a component of other comprehensive income, net of tax, actuarial gains or losses and prior service costs or credits, and transition assets or obligations accumulated at the date of adoption that are not previously recognized as components of net periodic pension cost pursuant to SFAS No. 87, "Employers' Accounting for Pension". SFAS No. 158 does not change the determination of net periodic pension cost under SFAS No. 87. In accordance with SFAS No. 87, the transition obligation and past service cost are amortized over the average the remaining service life of the employees. As a result of this difference, for the years ended December 31, 2005 and 2006, our net income would be Rp18,929 and Rp7,424 lower under US GAAP, respectively.

Post-retirement Benefits

In July 2004, the Indonesian Institute of Accountants issued SAK 24 (Revised 2004), "Employee Benefits", which regulates the accounting and disclosure for Employee Benefits and covers also post-retirement benefits.

Under U.S. GAAP, the Companies account for these benefits over the estimated service period of its employees based on actuarial assumptions,

ini, untuk tahun-tahun yang berakhir tanggal 31 Desember 2004 dan 2005, laba bersih Perseroan seharusnya berturut-turut menjadi Rp258.9 miliar dan Rp326.3 miliar lebih tinggi menurut standar SAK Amerika Serikat.

Dana Pensiun

Berdasarkan standar SAK Indonesia, Perseroan mengikuti SAK 24 (Revisi 2004) (Catatan 2q). Berdasarkan SAK 24 (Revisi 2004) tidak ada kewajiban pengalihan pada awal penerapan SAK dan beban kerja sebelumnya diakui sebagai biaya dengan metode garis lurus sampai manfaat itu direalisasi.

Berdasarkan SAK Amerika Serikat, Perseroan mengadopsi SFAS No. 158, "Akuntansi Manfaat Pensiun dan Program Pasca Pensiun lainnya untuk Pengusaha – seperti yang diamandemen dari SFAS No. 87, 88, 106 dan 132 (R)" pada 31 Desember 2006. Berdasarkan SFAS No. 158, Perseroan harus memahami status program pensiun yang dibiayai dan tidak dibiayai dalam posisi laporan keuangannya dan juga memahami komponen dari seluruh pendapatan lainnya, tidak termasuk pajak, keuntungan atau kerugian aktuarial dan beban atau kredit terhadap layanan sebelumnya dan aktiva atau kewajiban pengalihan yang muncul selama periode tersebut, namun tidak diikutsertakan sebagai komponen dari beban biaya berjalan bersih berdasarkan SFAS No. 87 "Akuntansi Pensiun bagi Perusahaan". SFAS No. 158 tidak merubah ketentuan atas beban pensiun bersih secara periodik sesuai dengan SFAS No. 87. Berdasarkan SFAS No. 87, kewajiban pengalihan dan imbalan untuk masa kerja sebelumnya diamortisasi selama masa kerja karyawan yang tersisa. Akibat perbedaan tersebut, untuk tahun yang berakhir tanggal 31 Desember 2005 dan 2006, laba bersih Perseroan seharusnya berturut-turut menjadi Rp18,929 miliar dan Rp7,424 miliar lebih rendah menurut standar SAK Amerika Serikat.

Tunjangan Kesehatan Masa Pensiun

Pada bulan Juli 2004, Ikatan akuntan Indonesia (IAI) menerbitkan SAK 24 (Revisi 2004) "Imbalan Kerja", yang mengatur akuntansi dan pengungkapan Jaminan Karyawan dan juga mencakup jaminan pasca pensiun.

Berdasarkan SAK Amerika Serikat, Perseroan memperhitungkan jaminan tersebut di atas estimasi masa kerja karyawan berdasarkan asumsi aktuaria yang serupa dengan ketentuan SFAS No. 106 ("Akuntansi Perseroan untuk Tunjangan Pasca Pensiun diluar Tunjangan Pensiun").

which are similar to those provided by SFAS No. 106 ("Employers' Accounting for Post-retirement Benefits Other than Pensions").

On December 31, 2006, the Companies adopted SFAS No. 158 under which a Company should recognized the funded and unfunded status of a benefit plan in its statement of financial position and also recognized as a component of other comprehensive income, net of tax, actuarial gains or losses and prior service costs or credits, and transition assets or obligations accumulated at the date of adoption that are not previously recognized as components of net periodic benefit cost.

Landrights

In Indonesia, except for ownership rights ("Hak Milik") granted to individuals, the title to land rests with the State under the Basic Agrarian Law No. 5 of 1960. Land use is accomplished through landrights, whereby the holder of the rights enjoys the full use of the land for a stated period of time, subject to extensions. The Company expect that the landrights will be renewed at nominal costs in the foreseeable future. In most instances, the landrights are freely tradable. Additionally, they may be pledged as security under borrowing agreements. The predominant practice is to capitalize the costs of acquired landrights and to not amortize these costs.

Under Indonesian GAAP, expenses associated with the acquisition of the Government permit to use the land (i.e. notary fee and taxes, etc.) should be amortized over the period of the right to use the land obtained from the Government which, in the case of the Companies, is an initial period ranging from approximately 20 to 30 years.

Under U.S. GAAP, the costs to acquire the landrights should be amortized over the period of the right to use the land obtained from the Government which ranges from 20 to 30 years. As a result of this difference, for the years ended December 31, 2005 and 2006, our net income would be Rp10.9 billion and Rp12.4 billion lower under U.S. GAAP, respectively.

Pada 31 Desember 2006, Perseroan-perseroan mengadopsi SFAS No. 158 dimana Perseroan harus memahami status program tunjangan baik yang dibiayai maupun yang tidak dibiayai dalam posisi laporan keuangan dan juga memahami sebagai komponen dari pendapatan komprehensif lainnya, diluar pajak, keuntungan maupun kerugian aktuarial beban atau kredit, atas jasa sebelumnya, aktiva atau kewajiban pengalihan yang diakumulasi pada saat diadopsi yang sebelumnya tidak dimasukkan sebagai komponen biaya tunjangan berjangka bersih.

Hak Atas Tanah

Di Indonesia, kecuali untuk hak pemilikan tanah yang diberikan kepada pribadi, hak atas tanah berada di tangan Pemerintah berdasarkan Undang-Undang Agraria No. 5 tahun 1960. Penggunaan tanah diselesaikan melalui hak atas tanah, dimana pemegang hak atas tanah menikmati manfaat penuh dari tanah untuk jangka waktu tertentu yang dapat diperpanjang. Perseroan merencanakan bahwa hak atas tanah akan diperpanjang dengan biaya nominal pada masa depan yang dapat diprediksi. Pada umumnya, hak atas tanah dapat diperjual belikan dengan bebas. Namun, tanah dapat dipakai sebagai agunan untuk perjanjian peminjaman. Praktek yang sering terjadi adalah mengkapitalisasikan biaya untuk memperoleh hak atas tanah dan tidak melakukan amortisasi beban tersebut.

Berdasarkan SAK Indonesia, biaya yang terkait dengan perolehan ijin dari Pemerintah untuk menggunakan tanah (seperti biaya notaris dan pajak, dan sebagainya) harus diamortisasi selama jangka waktu hak untuk menggunakan tersebut yang diperoleh dari Pemerintah, yang dalam kasus kami, merupakan periode awal, yang berkisar dari 20-30 tahun.

Berdasarkan SAK Amerika Serikat, biaya-biaya untuk memperoleh hak atas tanah harus diamortisasi selama jangka waktu hak untuk menggunakan tanah yang diperoleh dari Pemerintah, yang berkisar antara 20 sampai 30 tahun. Sebagai akibat dari perbedaan tersebut, untuk tahun-tahun yang berakhir tanggal 31 Desember 2005 dan 2006, pendapatan bersih kami seharusnya Rp10,9 miliar dan Rp12,4 miliar lebih rendah menurut standar SAK Amerika Serikat.

Pengakuan Pendapatan

Berdasarkan SAK Indonesia, pendapatan dari jasa koneksi diakui sebagai laba pada saat koneksi berlangsung (untuk layanan

Revenue Recognition

Under Indonesian GAAP, revenue from service connection is recognized as income at the time the connection takes place (for postpaid service) or at the time of delivery of starter packs to distributors, dealers or customers (for prepaid service).

Under U.S. GAAP, in accordance with SEC Staff Accounting Bulletin ("SAB") No. 104, "Revenue Recognition", revenue from service connection should be deferred and recognized over the expected term of the customer relationship. As a result of this difference, for the years ended December 31, 2005 and 2006, our net income would be Rp54.1 billion and Rp43.6 billion higher under U.S. GAAP, respectively.

Goodwill

Under Indonesian GAAP, goodwill is amortized using the straight-line method over the useful life of the goodwill.

Under U.S. GAAP, goodwill is not amortized but subjected to impairment test under SFAS No. 142, "Goodwill and Other Intangible Assets". As a result of this difference, for the years ended December 31, 2005 and 2006, our net income would be Rp226.3 billion and Rp226.3 billion higher under U.S. GAAP, respectively.

Minority Interest

This represent the net effect on the minority stockholders' proportionate share in the equity of the subsidiaries, as result of the differences between Indonesian GAAP and US GAAP which affect the subsidiaries' net income.

Equity in Net Income of Associated Companies

This represent the effect of the difference between Indonesian GAAP and US GAAP in the investee's accounting for foreign exchange on borrowings to property under construction (see "Capitalization of Foreign Exchange Losses – Net of Gain" above).

Preacquisition Income

This represent the difference the minority stockholders' proportionate share in the 2003 net income IM3 determined under Indonesian GAAP and US GAAP at the time of the acquisition of the minority interest in the subsidiries.

pascabayar) atau pada saat penyerahan paket perdana kepada distributor, dealer atau konsumen (untuk layanan prabayar).

Berdasarkan SAK Amerika Serikat, sesuai dengan SEC Staff Accounting Bulletin ("SAB") No. 104, "Pengakuan Pendapatan", pendapatan dari jasa penyambungan koneksi harus ditangguhkan dan diakui setelah jangka waktu perjanjian kerjasama dengan konsumen. Akibat dari perbedaan ini untuk tahun-tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2005 dan 2006, laba bersih kami seharusnya menjadi Rp54,1 miliar dan Rp43,6 miliar lebih tinggi menurut standar SAK Amerika Serikat.

Goodwill

Sesuai dengan ketentuan SAK Indonesia, *goodwill* diamortisasi dengan metode garis lurus selama masa manfaat ekonomis *goodwill*.

Berdasarkan dengan pernyataan standar akuntansi keuangan (SAK) Amerika Serikat, *goodwill* tidak diamortisasi melainkan dilakukan uji penurunan nilai berdasarkan SFAS No. 142, "*Goodwill* dan Aktiva Tak Berwujud Lainnya". Akibat perbedaan ini, untuk tahun yang berakhir pada tanggal-tanggal 31 Desember 2005 dan 2006, laba bersih Perusahaan seharusnya menjadi Rp226,3 miliar dan Rp226,3 miliar lebih tinggi menurut standar SAK Amerika Serikat.

Kepentingan Minoritas

Hal ini mewakili hasil bersih terhadap pemegang saham minoritas secara proporsional dalam ekuitas anak perusahaan, sebagai akibat dari perbedaan antara SAK Indonesia dan SAK Amerika Serikat yang berpengaruh terhadap keuntungan bersih anak perusahaan.

Ekuitas dalam Laba Bersih pada Perusahaan Asosiasi

Hal ini mewakili akibat dari perbedaan antara SAK Indonesia dan SAK Amerika Serikat dalam akuntansi emiten atas kurs dalam pinjaman terhadap properti dalam masa konstruksi (lihat "Kapitalisasi Kerugian Kurs – diluar Keuntungan" atas).

Pendapatan sebelum Akuisisi

Hal ini mewakili perbedaan antara pemegang saham minoritas secara proporsional saham di tahun 2003 laba bersih IM3 ditentukan dalam SAK Indonesia dan SAK Amerika Serikat pada saat akuisisi pemegang saham minoritas pada anak perusahaan.

Others

Other adjustments represent individually in significant adjustments for differences Indonesian GAAP and US GAAP.

C. FINANCIAL CONTROLS

We are registered with the US Securities and Exchange Commission (US SEC) as a Foreign Private Issuer of securities in the United States. As such, we are required to comply with Section 404 of the Sarbanes Oxley Act with 2006 being the first year of compliance. Compliance will be represented in the form of a management report on internal control over financial reporting, which will be included in our Annual Report on Form 20-F to be filed with the US SEC.

Within this management report, we intend to include: (1) a statement of management's responsibility for establishing and maintaining adequate internal control over financial reporting for the Company; (2) management's assessment of the effectiveness of the Company's internal control over financial reporting as at 31 December 2006; (3) a statement identifying the framework used by management to evaluate the effectiveness of the Company's internal controls over financial reporting; and (4) a statement that the Company's external auditor, EY, will issue an attestation report on management's assessment of the Company's internal controls over financial reporting.

D. RESEARCH AND DEVELOPMENT, PATENTS AND LICENSES, ETC.

For the three years ended December 31, 2004, 2005 and 2006, we did not conduct significant research and development activities.

E. TREND INFORMATION

Please refer to the introductory discussion to "—Operating and Financial Review and Prospects—Operating Results" above for a detailed discussion of significant trends impacting our operating results and financial condition.

Lain-lain

Penyesuaian-penyesuaian lain yang mewakili individu dalam penyesuaian signifikan atas perbedaan antara SAK Indonesia dan SAK Amerika Serikat.

C. PENGENDALIAN KEUANGAN

Kami terdaftar di US SEC *(Securities and Exchange Commission)* sebagai Emiten Asing di Amerika Serikat. Karena itu, kami diharuskan untuk memenuhi aturan Section 404 dari Sarbanes Oxley Act dimana tahun 2006 merupakan tahun pertama bagi Indosat untuk memenuhi persyaratan tersebut. Pemenuhan kewajiban ini direpresentasikan dalam bentuk laporan manajemen mengenai pengendalian internal atas pelaporan keuangan, yang akan disertakan dalam Laporan Tahunan dalam Format 20-F untuk dilaporkan ke US SEC.

Dalam laporan manajemen tersebut, kami bermaksud untuk menyertakan: (1) pernyataan tanggung jawab manajemen dalam membentuk dan memelihara pengendalian internal atas pelaporan keuangan Perseroan; (2) penilaian manajemen mengenai efektifitas dari pengendalian internal Perseroan atas pelaporan keuangan pada 31 Desember 2006; (3) pernyataan yang menunjukkan kerangka kerja yang digunakan oleh manajemen dalam mengevaluasi efektifitas dari pengendalian internal Perseroan atas pelaporan keuangan; dan (4) pernyataan bahwa eksternal auditor Perseroan, EY, akan menerbitkan laporan pernyataan dari penilaian manajemen mengenai pengendalian internal Perseroan atas laporan keuangan.

D. PENELITIAN DAN PENGEMBANGAN, HAK PATEN DAN LISENSI

Untuk periode tiga tahun yang berakhir pada tanggal-tanggal 31 Desember 2004, 2005 dan 2006, kami tidak melakukan kegiatan penelitian dan pengembangan yang berarti.

E. KECENDERUNGAN INFORMASI

Silahkan simak pembahasan awal tentang "Hasil-hasil Operasi dan Keuangan dan Prospek – Hasil-hasil Operasi" di atas untuk pembahasan secara rinci tentang kecenderungan penting yang berpengaruh terhadap pendapatan usaha dan kondisi keuangan.

F. OFF-BALANCE SHEET ARRANGEMENTS

As of December 31, 2006, we had no off-balance sheet arrangements that were reasonably likely to have a current or future effect on our financial condition, changes in financial condition, revenues or expenses, results of operations, liquidity, capital expenditures or capital resources that is material to investors.

G. TABULAR DISCLOSURE OF CONTRACTUAL OBLIGATIONS

As of December 31, 2005, we had contractual obligations in the amount of US$834.4 million of foreign currency-denominated contracts and Rp8,083.7 billion of Indonesian rupiah-denominated contracts. The foreign currency-denominated contractual obligations require payments totaling US$251.5 million in 2007, US$329.1 million in 2010 and US$253.8 million in 2012. The Indonesian rupiah-denominated contractual obligations require payments totaling Rp2,501.2 billion in 2006, Rp3,828.9 billion from 2007 through 2009, Rp1,711.1 billion from 2009 through 2011 and Rp42.5 billion in the periods after 2011.

F. PENGATURAN OFF-BALANCE SHEET

Pada tanggal 31 Desember 2006, Perusahaan tidak memiliki pembukuan *off-balance sheet* yang selayaknya memiliki dampak terhadap kondisi keuangan saat ini maupun di masa depan, perubahan dalam kondisi finansial, pendapatan atau beban, hasil usaha, likuiditas, pengeluaran modal atau sumber permodalan yang bersifat material bagi investor.

G. PENGUNGKAPAN KEWAJIBAN KONTRAK SECARA TABULER

Pada tanggal 31 Desember 2005, Perusahaan memiliki kewajiban kontraktual sejumlah US$834,4 juta dari kontrak yang berdenominasi mata uang asing dan kontrak senilai Rp8.083,7 milliar yang berdenominasi Rupiah. Kewajiban kontraktual berdenominasi mata uang asing memerlukan pembayaran sejumlah US$251,5 juta di tahun 2007, US$329,1 juta di tahun 2010 dan US$253,8 juta di tahun 2012. Sedangkan kewajiban kontraktual berdenominasi Rupiah memerlukan pembayaran sebesar Rp2.501,2 miliar di tahun 2006, Rp3.828,9 miliar dari tahun 2007 sampai 2009, Rp1.711,1 miliar dari tahun 2009 sampai 2011 dan Rp42,5 miliar dalam jangka waktu setelah tahun 2011.

	Payments due by period Periode pembayaran									
	Total Jumlah		Less than one year Kurang dari satu tahun		One to three years Satu sampai tiga tahun		Three to five years Tiga sampai lima tahun		Over five years Lebih dari lima tahun	
	Rp	US$	Rp	US$	Rp	US$	Rp	US$	Rp	US$
	(Rp in billions and US$ in millions) (dalam miliar Rupiah dan dalam jutaan Dolar AS)									
Contractual obligations: Kewajiban kontrak:										
Loans payable[2] Hutang jangka panjang [2]	1,331.1	34.2	58.6	7.6	1,272.4	22.8	—	3.8	—	—
Bonds payable[1][2] Hutang obligasi [1] [2]	4,906.4	550.0	1,050.0	—	2,556.4	300.0	1,100.0	250.0	200.0	—
Purchase obligations[3] Kewajiban pembelian[3]	1,392.6	243.9	1,392.6	243.9	—	—	—	—	—	—
Other non-current liabilities Kewajiban tidak lancar lainnya	453.6	6.3	—	—	—	6.3	—	—	453.6	—
Total contractual cash obligations Jumlah kewajiban kontraktual	**8,083.7**	**834.4**	**2,501.2**	**251.5**	**3,828.9**	**329.1**	**1,100.0**	**253.8**	**653.6**	—

[1] These amounts have been calculated under the assumption that the options related to any loans payable and bonds are not exercised.
[2] These amounts exclude the related contractual interest obligations.
[3] These amounts include purchase obligations, which have been recorded in our balance sheets.
[1] Jumlah-jumlah tersebut telah dikalkulasikan dengan asumsi bahwa opsi yang terkait dengan setiap pembayaran hutang dan obligasi tidak dilakukan.
[2] Jumlah-jumlah tersebut tidak memasukkan kewajiban bunga kontraktual.
[3] Jumlah-jumlah tersebut memasukkan kewajiban pembelian, yang telah tercatat dalam neraca.

RISK FACTORS
FAKTOR RISIKO

RISKS RELATING TO INDONESIA

We are incorporated in Indonesia and substantially all of our operations, assets and customers are located in Indonesia. As a result, future political, economic, legal and social conditions in Indonesia, as well as certain actions and policies which the Government may, or may not, take or adopt may have a material adverse effect on our business, financial condition, results of operations and prospects.

Domestic, regional or global economic changes may adversely affect our business, financial condition, results of operations and prospects.

The economic crisis which affected Southeast Asia, including Indonesia, from mid-1997 was characterized in Indonesia by, among other effects, currency depreciation, negative economic growth, high interest rates, social unrest and extraordinary political developments. These conditions had a material adverse effect on Indonesian businesses, including our business.

Government funding requirements to areas affected by the Asian tsunami in late December 2004 and other natural disasters, as well as increasing oil prices, may increase the Government's fiscal deficits. In addition, the Indonesian rupiah continues to be volatile and has poor liquidity, and although the Indonesian banking sector continues to improve, it faces challenges in the coming years due to historically high levels of non-performing loans.

Moreover, several natural disasters occurred in Indonesia (in addition to Asian tsunami in 2004), including the tsunami in Pangandaran, the earthquake in Jogya and the hot mud eruption and subsequent flooding in the east Java region. More recently, in February 2007, Jakarta experienced significant flooding. All of these occurrences could cause the inflation rate as well as the government fiscal deficit to increase.

RISIKO TERKAIT DENGAN INDONESIA

Indosat merupakan perseroan terbatas berkedudukan di Indonesia yang sebagian besar operasi, aset dan pelanggannya berada di Indonesia. Akibatnya kondisi politik, ekonomi, hukum dan sosial di Indonesia di masa mendatang, serta tindakan dan kebijakan tertentu yang diambil Pemerintah secara material dapat berdampak negatif terhadap usaha, kondisi keuangan serta hasil operasi dan prospek Perseroan.

Perubahan ekonomi domestik, regional dan global dapat berdampak negatif terhadap usaha, kondisi keuangan, hasil operasi dan prospek Indosat.

Krisis ekonomi yang melanda Asia Tenggara termasuk Indonesia sejak medio 1997 di Indonesia diantaranya membawa pengaruh depresiasi Rupiah, pertumbuhan ekonomi negatif, tingginya suku bunga, keresahan sosial dan perkembangan politik yang luar biasa. Kondisi tersebut secara material berdampak negatif terhadap dunia bisnis Indonesia, termasuk bisnis Perseroan.

Kebutuhan Pemerintah untuk mendanai kawasan yang dilanda bencana tsunami pada akhir Desember 2004 dan berbagai bencana alam lainnya, serta kenaikan harga minyak, dapat meningkatkan defisit fiskal Pemerintah. Lebih lanjut, mata uang rupiah terus mengalami volatilitas dan tingkat likuiditas yang rendah, dan walaupun sektor perbankan Indonesia terus membaik, akan menghadapi tantangan di tahun-tahun mendatang akibat tingkat *non-performing loans* yang tinggi selama ini.

Tambahan lagi, berbagai bencana alam yang terjadi di Indonesia (selain tsunami di Asia di tahun 2004), termasuk tsunami di Pangandaran, gempa bumi di Yogyakarta dan semburan lumpur panas yang diikuti banjir di kawasan Jawa Timur. Belum lama berselang, pada Februari 2007, Jakarta mengalami banjir besar. Seluruh kejadian tersebut dapat menimbulkan kenaikan tingkat inflasi dan defisit devisa pemerintah.

Any such increased volatility or slowdown or negative growth could have a material adverse effect on our business, financial condition, results of operations and prospects.

Political and social instability may adversely affect us.

Regional political instability remains problematic. In April 2006, hundreds of people were involved in a violent protest directed at Freeport's gold mining operations in the province of Papua. During the protest, three policemen were killed and many security and civilian personnel were injured. In addition, separatist leaders of Papua renewed calls for the province to separate from Indonesia. Recently, political instability in Poso, a district in the province of Central Sulawesi, has intensified. Political and social unrest may occur due to political and social instability in Poso and other regions. Political and related social developments in Indonesia have been unpredictable in the past, and we cannot assure you that social and civil disturbances will not occur in the future and on a wider scale, or that any such disturbances will not, directly or indirectly, have a material adverse effect on our business, financial condition, results of operations and prospects.

Terrorist activities in Indonesia could destabilize the country, thereby adversely affecting our business, financial condition, results of operations and prospects.

Since 2002, several bombing incidents have taken place in Indonesia including Bali, outside the main United Nations building in Jakarta, in front of the domestic terminal at Jakarta International Airport, at the JW Marriott Hotel in Jakarta, and in front of the Australian embassy in Jakarta. Further terrorist acts may occur in the future that may have a material adverse effect on investment and confidence in, and the performance of, the Indonesian economy, and may have a material adverse effect on our business, financial condition, results of operations and prospects.

Meningkatnya volatilitas atau pertumbuhan yang lambat atau negatif dapat secara material berdampak negatif terhadap usaha, kondisi keuangan, hasil operasi dan prospek Perseroan.

Ketidakstabilan sosial dan politik membawa dampak negatif bagi bisnis Indosat.

Ketidakstabilan politik di daerah tetap menjadi masalah. Pada April 2006, ratusan orang terlibat dalam aksi protes yang ditujukan terhadap operasi penambangan emas Freeport di propinsi Papua. Selama aksi tersebut, tiga orang polisi tewas dan sejumlah petugas keamanan maupun sipil ikut terluka. Selanjutnya, para pemimpin kelompok separatis Papua kembali menyerukan tuntutan agar propinsi tersebut melepaskan diri dari Indonesia. Baru-baru ini, ketidakstabilan politik di Poso, sebuah kabupaten di propinsi Sulawesi Tengah, semakin meningkat. Konflik politik dan sosial terjadi karena situasi politik dan sosial yang tidak stabil di Poso dan daerah-daerah lain. Perkembangan politik dan sosial yang terkait di Indonesia tidak pernah dapat di-prediksi selama ini dan kami tidak dapat memberikan keyakinan bahwa gangguan sosial maupun perdata tidak akan terjadi di masa mendatang dan dalam skala yang lebih besar, atau bahwa setiap gangguan tidak akan, secara langsung atau tidak langsung, mempunyai dampak material yang signifikan terhadap usaha, kondisi keuangan, hasil operasi dan prospek bisnis Indosat.

Kegiatan teroris di Indonesia dapat menyebabkan ketidakstabilan negara, sehingga berdampak negatif terhadap bisnis, kondisi keuangan, hasil operasi dan prospek Indosat.

Sejak 2002, beberapa insiden pemboman terjadi di Indonesia, termasuk Bali, di luar gedung PBB di Jakarta, di depan terminal domestik Bandar Udara Internasional Jakarta, Hotel JW Marriott, Jakarta, di depan gedung kedutaan Australia, Jakarta. Aksi-aksi teroris selanjutnya dapat terjadi di masa mendatang. Aksi-aksi teroris, sebagai contoh, dapat ditujukan terhadap orang-orang asing di Indonesia. Aksi-aksi kekerasan yang

Indonesia relies heavily on funding from multinational lenders, and the inability to obtain such funding would have adverse consequences for Indonesia and us.

Government sought financial assistance from the international sources including International Monetary Fund, or the IMF, World Bank and the Paris Club, the Consultative Group in Indonesia, or CGI.

The Government discontinued its reliance on financial assistance from the IMF upon expiration of its extended fund facility arrangement at the end of 2003. As of 31 December 2006, the Government outstanding external debt was in the amount of US$66 billion. Given the Government's fiscal deficit and modest foreign exchange reserves, the inability of the Government to obtain adequate funding as a result of the termination of the Government's IMF program, a reduction or elimination of funding from the World Bank, or other institutions or countries, could have adverse economic, political and social consequences in Indonesia, which, in turn, could have a material adverse effect on our business, financial condition, results of operations and prospects.

Labor activism and unrest may adversely affect our business.

Labor unrest and activism could disrupt our operations and could adversely affect the financial condition of Indonesian companies in general and the value of the Indonesian rupiah relative to other currencies, which could have a material adverse effect on our business, financial condition, results of operations and prospects.

Depreciation in the value of the Indonesian rupiah may adversely affect our business, financial condition, results of operations and prospects.

Modification of the current floating exchange rate policy could result in significantly higher domestic interest rates, liquidity shortages, capital or exchange controls or the withholding

timbul dari, atau mengarah kepada, instabilitas dan keresahan telah mengakibatkan, atau selanjutnya menimbulkan, dampak negatif secara material pada investasi dan kepercayaan terhadap kinerja, perekonomian Indonesia, dan secara material berdampak negatif teradap bisnis, kondisi keuangan, hasil operasi dan prospek Indosat.

Indonesia sangat mengandalkan pendanaan dari pemberi pinjaman multinasional, dan ketidakmampuan untuk memperoleh pendanaan tersebut akan berimbas negatif bagi Indonesia dan Indosat.

Pemerintah memperoleh bantuan keuangan dari Dana Moneter Internasional, atau IMF, World Bank dan the Paris Club, the Consultative Group in Indonesia, atau CGI.

Pemerintah tidak melanjutkan ketergantungan pada bantuan keuangan dari IMF setelah berakhirnya masa perjanjian fasilitas pendanaan yang diperpanjang pada akhir 2003. Pada tanggal 31 Desember 2006, Pemerintah memiliki hutang kepada pihak luar sebesar 66 miliar dolar AS. Dengan mempertimbangkan defisit fiskal dan sumber cadangan valuta asing yang terbatas, ketidak-mampuan Pemerintah memperoleh jumlah pendanaan yang cukup sebagai akibat dari penghentian program IMF dari Pemerintah, pengurangan atau penghapusan hutang dari Bank Dunia, atau sebaliknya, dapat berdampak negatif terhadap kondisi ekonomi, politik dan sosial di Indonesia, yang pada gilirannya, dapat berpengaruh negatif terhadap bisnis, kondisi keuangan, hasil operasi dan prospek Indosat.

Aksi buruh dan kerusuhan dapat berdampak negatif terhadap usaha Indosat.

Keresahan dan aksi buruh dapat mengganggu operasi usaha Indosat dan berpengaruh terhadap kondisi keuangan perusahaan-perusahaan Indonesia pada umumnya dan nilai mata-uang rupiah terhadap valuta asing, yang dapat berakibat negatif terhadap bisnis, kondisi keuangan, hasil operasi dan prospek Perseroan.

of additional financial assistance by multinational lenders. This could result in a reduction of economic activity, an economic recession, loan defaults or declining usage by our subscribers, and as a result, we may also face difficulties in funding our capital expenditures and in implementing our business strategy. Any of the foregoing consequences could have a material adverse effect on our business, financial condition, results of operations and prospects.

We may not be able to manage successfully our foreign currency exchange risk.

We currently hedge a portion of our foreign currency exposure principally because our annual U.S. dollar-denominated operating revenues are less than the sum of our U.S. dollar-denominated operating expenses and annual payments of U.S. dollar-denominated principal and interest payments. In 2005, we entered into several foreign currency swap contracts with three separate international financial institutions in an effort to manage our foreign currency exposure and lower our overall funding costs. In addition, we entered into several interest rate swap contracts. For these contracts, we pay either a LIBOR-linked floating rate or a fixed rate premium. As a result of these contractual arrangements, we reduced our foreign currency risk exposure, but increased our exposure to LIBOR-based interest rate risk. We cannot assure you that we will be able to manage our exchange rate risk successfully in the future or that we will not be adversely affected by our exposure to exchange rate risk.

Downgrades of credit ratings of the Government or Indonesian companies could adversely affect our business.

We cannot assure you that Moody's or Standard & Poor's or any other statistical rating organization will not downgrade the credit ratings of Indonesia or Indonesian companies, including us. Any such downgrade could have an adverse impact on liquidity in the Indonesian financial markets, the ability of the Government and Indonesian companies, including us, to raise

Depresiasi nilai Rupiah dapat berdampak negatif terhadap usaha, kondisi keuangan, hasil operasi dan prospek Indosat.

Modifikasi kebijakan nilai tukar mengambang saat ini dapat mengakibatkan tingkat suku bunga domestik lebih tinggi secara signifikan, kekurangan likuiditas, pengendalian modal atau nilai tukar atau pemotongan bantuan finansial tambahan dari para kreditor internasional. Hal ini dapat mengakibatkan penurunan kegiatan ekonomi, resesi ekonomi, ketidakmampuan membayar pinjaman atau penurunan pemakaian oleh pelanggan, dan akibatnya, Perseroan dapat menghadapi kesulitan-kesulitan dalam pendanaan pengeluaran modalnya, dan dalam implementasi strategi usaha. Tiap akibat di atas dapat secara material berdampak negatif terhadap usaha, kondisi keuangan, hasil operasi dan prospek Perseroan.

Indosat dapat tidak berhasil mengelola risiko nilai tukar valuta asingnya.

Indosat saat ini melakukan lindung-nilai atas sebagian kewajiban valuta asingnya terutama karena pendapatan usaha tahunan dalam dolar AS kurang dari jumlah beban usaha dalam dolar AS dan pembayaran tahunan pokok hutang dan bunga pinjaman dalam dolar AS. Di tahun 2005, Indosat melakukan beberapa kontrak swap valuta asing dengan tiga lembaga keuangan internasional yang berbeda untuk mengelola penggunaan valuta asing sekaligus mengurangi beban pendanaan. Selanjutnya kami juga memelihara sejumlah kontrak pertukaran valuta asing yang terkait LIBOR dan obligasi dengan tingkat bunga tetap, berdasarkan Guaranteed Notes jatuh tempo tahun 2010 dan Guaranteed Notes jatuh tempo 2012. Sebagai hasil dari pengaturan kontraktual tersebut, Perseroan mengurangi risiko valuta asing, namun meningkatkan eksposur terhadap risiko tingkat bunga LIBOR. Kami tidak dapat memberikan jaminan bahwa Perseroan dapat mengelola risiko nilai tukar di masa mendatang atau risiko nilai tukar tidak akan berdampak negatif bagi Perseroan.

Penurunan peringkat kredit Pemerintah atau perusahaan-perusahaan Indonesia dapat berdampak negatif terhadap bisnis Indosat.

additional financing and the interest rates and other commercial terms at which such additional financing is available. Interest rates on our floating rate Indonesian rupiah-denominated debt would also likely increase.

Indonesian accounting standards differ from those in the United States.

We prepare our consolidated financial statements in accordance with Indonesian GAAP, which differs from U.S. GAAP. As a result, our consolidated financial statements and reported earnings could be significantly different from those that would be reported under U.S. GAAP. We have prepared a reconciliation to U.S. GAAP of our consolidated net income for each of the years ended December 31, 2004, 2005 and 2006 and our consolidated stockholders' equity as of December 31, 2005 and 2006, which reconciliation appears in Note 44 to our Consolidated Financial Statements included elsewhere in this annual report.

We are incorporated in Indonesia, and it may not be possible for investors to effect service of process, including certain judgments, on us within the United States.

We are a limited liability company incorporated in Indonesia, operating within the framework of Indonesian laws relating to foreign capital invested companies, and all of our significant assets are located in Indonesia. There is doubt as to whether Indonesian courts will enter judgments in original actions brought in Indonesian courts predicated solely upon the civil liability provisions of the U.S. federal securities laws. As a result, the claimant would be required to pursue claims against us or such persons in Indonesian courts.

RISKS RELATING TO US

We operate in a legal and regulatory environment that is undergoing significant reforms. These reforms may result in increased competition, which may result in reduced margins and operating revenues, among other things, all of which may have a material adverse effect on us.

Kami tidak dapat menjamin bahwa Moody's atau Standard & Poor's atau lembaga pemeringkat statistik lainnya tidak akan menurunkan peringkat kredit Indonesia atau perusahaan-perusahaan Indonesia, termasuk Indosat. Setiap penurunan tersebut dapat berdampak negatif terhadap likuiditas dalam pasar finansial Indonesia, kemampuan Pemerintah dan perusahaan-perusahaan Indonesia, termasuk Indosat, untuk meningkatkan pendanaan tambahan dan tingkat suku bunga serta persyaratan komersial lainnya di mana sumber pendanaan tambahan tersedia. Tingkat bunga atas hutang Indosat dalam mata uang rupiah dengan tingkat suku bunga mengambang nampaknya juga akan naik.

Standar akuntansi di Indonesia berbeda dengan standar akuntansi di Amerika Serikat.

Kami menyiapkan laporan keuangan konsolidasi sesuai dengan SAK Indonesia, yang berbeda dengan SAK di Amerika Serikat. Akibatnya laporan keuangan konsolidasi dan laba yang dilaporkan dapat berbeda secara signifikan dari laporan keuangan yang disusun sesuai SAK Amerika Serikat. Kami telah menyusun rekonsiliasi terhadap SAK Amerika Serikat atas laba bersih konsolidasi Perseroan yang berakhir tanggal 31 Desember 2004, 2005 dan 2006, dan ekuitas konsolidasi per tanggal 31 Desember 2005 dan 2006, yang rekonsiliasinya disajikan dalam Catatan 44 terhadap Laporan Keuangan Konsolidasi, yang terdapat dalam laporan tahunan ini.

Indosat didirikan di Indonesia, dan tidak mungkin bagi investor untuk mempengaruhi proses, termasuk pertimbangan tertentu, terhadap Indosat di Amerika Serikat.

Indosat adalah sebuah perseroan terbatas yang didirikan di Indonesia, beroperasi dalam kerangka hukum Indonesia yang terkait dengan perusahaan penanaman modal asing, dan seluruh aset signifikan kami berada di Indonesia. Terdapat keraguan apakah pengadilan Indonesia akan mempertimbangkan tindakan yang dilakukan pengadilan Indonesia semata-mata karena ketentuan kewajiban sipil dalam hukum sekuritas federal AS. Sebagai akibatnya, pihak penuntut dipersyaratkan

The regulatory reform of the Indonesian telecommunications sector, which was initiated by the Government in 1999, has to a certain extent resulted in the liberalization of the telecommunications industry including facilitation of new market entrants and changes to the competitive structure of the telecommunications industry. However, in recent years, the volume and complexity of regulatory changes has created an environment of considerable regulatory uncertainty. In addition, as the reform of the Indonesian telecommunications sector continues, other competitors, potentially with greater resources than us, may enter the Indonesian telecommunications sector and compete with us in providing telecommunications services. In January 2007, the Government implemented new interconnection regulations and a new access code system. In the future, the Government may announce or implement other regulatory changes that may adversely affect our business and our existing licenses. We cannot assure you that we will be able to compete successfully with other domestic and foreign telecommunications operators or that regulatory changes, amendments or interpretations of current or future laws and regulations promulgated by the Government will not have a material adverse effect on our business, financial condition, results of operations and prospects.

The Government may adjust or fail to adjust our tariff basis for network or cellular services to our disadvantage, and may allow our competitors to set their tariffs without interference, thereby resulting in an adverse effect on us.

The Ministry of Communications and Information Technology (formerly the Ministry of Communications) is the principal regulator of the telecommunications industry in Indonesia and, historically, has been responsible for the setting and adjustment of tariff levels. Regulated tariffs have included activation fees, monthly fees, airtime usage fees for postpaid cellular services, domestic and international long-distance telephony rates and interconnection fees. Pursuant to regulations issued in February 2007, the Government

unuk mengajukan tuntutan terhadap Indosat atau orang-orang tersebut di pengadilan Indonesia.

FAKTOR RISIKO TERKAIT DENGAN INDOSAT

Hukum dan peraturan dimana Indosat beroperasi sedang mengalami reformasi signifikan. Reformasi tersebut dapat mengakibatkan meningkatnya persaingan yang akan akan menurunkan marjin dan pendapatan usaha, yang secara material dapat berpengaruh negatif terhadap Perseroan.

Reformasi regulasi di sektor telekomunikasi Indonesia yang digulirkan Pemerintah sejak tahun 1999, menghasilkan liberalisasi terbatas pada industri telekomunikasi, termasuk fasilitasi masuknya pemain-pemain baru dan perubahan dalam struktur persaingan dalam industri telekomunikasi. Bagaimana pun juga, dalam tahun-tahun terakhir, volume dan kompleksitas dari perubahan regulasi telah menimbulkan situasi hukum yang kurang menentu. Seiring dengan reformasi pada sektor telekomunikasi yang terus berlanjut, para pesaing lain, yang secara potensial memiliki sumber daya yang lebih besar dari Indosat, dapat memasuki sektor telekomunikasi Indonesia dan bersaing dengan Perseroan dalam memberikan jasa telekomunikasi. Pada Januari 2007, Pemerintah telah mengumumkan rencana perubahan terhadap ketentuan interkoneksi dan sistem kode akses baru. Di masa mendatang, Pemerintah dapat mengumumkan atau menerapkan perubahan ketentuan yang dapat mempengaruhi bisnis dan lisensi Indosat yang sudah berjalan. Tidak ada jaminan bahwa Indosat akan dapat bersaing dengan penyelenggara telekomunikasi domestik maupun luar negeri, atau perubahan regulasi lain yang dilakukan Pemerintah tidak akan berdampak negatif secara material terhadap usaha, kondisi keuangan, hasil operasi dan prospek Perseroan.

Sebagai operator telekomunikasi yang dominan, tarif jaringan dan layanan selular kami bergantung terhadap persetujuan dari pemerintah dan dapat dirubah menjadi sesuatu yang dapat berdampak negatif terhadap kami.

established a formula-based guideline for telecommunications operators that set a floor for tariffs on retail services and a ceiling for tariffs on interconnection services, but otherwise allowed each telecommunications operator to establish its own tariffs using the formula. On January 1, 2007, the Government implemented a new cost-based interconnection regime, which defined operators controlling more than 25% of the market share as "dominant operators," and required such dominant operators to extend interconnection offers to other telecommunications operators approved by the Government. The Government may assess and periodically review the tariffs proposed by dominant operators for approval. In contrast, telecommunications operators which are not designated as dominant operators may simply notify the Government regarding their tariffs and may implement such tariffs for its customers without Government approval. By the end of 2006, the Government had approved the RIOs of Telkom, Telkomsel and us. We cannot assure you that Government approval of our RIO will continue in the future. Moreover, the disparity in the treatment of dominant and non-dominant telecommunications operators may create opportunities for new entrants in the telecommunications industry, including increased flexibility to establish lower tariffs and offer lower pricing terms to their customers, which could adversely affect our business, financial condition, results of operations and prospects.

A failure in the continuing operations of our network, certain key systems, gateways to our network or the networks of other network operators could adversely affect our business, financial condition, results of operations and prospects.

We depend to a significant degree on the uninterrupted operation of our network to provide our services. For example, we depend on access to the PSTN for termination and origination of cellular telephone calls to and from fixed-line telephones, and a significant portion of our cellular and international long-distance call

Kementerian Komunikasi dan Teknologi Informasi (d/h Kementerian Komunikasi) merupakan regulator utama dari industri telekomunikasi di Indonesia, dan secara historis, bertanggung-jawab atas penetapan dan penentuan tarif. Penetapan tarif mencakup biaya aktivasi, iuran bulanan, biaya penggunaan airtime untuk layanan selular paska bayar, tarif telepon dalam negeri dan sambungan langsung internasional, serta biaya interkoneksi. Pada bulan Februari 2007, Pemerintah telah menetapkan pedoman berdasarkan formula bagi para operator telekomunikasi yang menentukan tarif dasar untuk jasa ritel dan tarif plafon untuk jasa interkoneksi, atau mengizinkan masing-masing operator telekomunikasi untuk menentukan tarif masing-masing berdasarkan formula tersebut. Pada 1 Januari 2007, Pemerintah memberlakukan ketentuan perhitungan biaya interkoneksi baru, yang menetapkan operator yang menguasai pangsa pasar lebih dari 25% sebagai "operator dominan" dan menginstruksikan operator dominan tersebut untuk memberikan penawaran interkoneksi kepada operator telekomunikasi lain yang disetujui oleh Pemerintah. Pemerintah dapat melakukan penilaian dan secara berkala melakukan peninjauan terhadap tarif yang diusulkan oleh operator dominan untuk persetujuannya. Sebaliknya, operator telekomunikasi yang tidak termasuk dalam operator dominan tinggal menyampaikan pemberitahuan kepada Pemerintah tentang tarif mereka dan dapat melaksanakan tarif tersebut bagi para pelanggannya tanpa minta persetujuan Pemerintah. Pada akhir 2006, Pemerintah telah menyetujui DPI dari Telkom, Telkomsel dan Indosat. Tidak ada jaminan bahwa persetujuan Pemerintah tentang DPI Indosat akan berlanjut di masa mendatang. Bahkan, perbedaan perlakuan terhadap operator telekomunikasi dominan dan operator non-dominan, dapat menciptakan kesempatan bagi para pemain baru dalam industri telekomunikasi, termasuk meningkatnya fleksibilitas untuk penetapan tarif lebih rendah dan penawaran persyaratan harga yang lebih rendah bagi pelanggan mereka, yang dapat berdampak negatif bagi usaha, kondisi keuangan, hasil operasi dan prospek Perseroan.

Kegagalan operasi dari jaringan Indosat, sistem utama tertentu, gerbang menuju atau jaringan penyelenggara lain dapat berdampak negatif terhadap usaha, kondisi keuangan, hasil operasi dan prospek Perseroan.

traffic is routed through the PSTN. The limited interconnection facilities of the PSTN available to us have adversely affected our business in the past and may adversely affect our business in the future. Because of interconnection capacity constraints, our cellular customers have at times experienced blocked calls. We cannot assure you that these interconnection facilities can be increased or maintained at current levels.

We also depend on certain technologically sophisticated management information systems and other systems, such as our customer billing system, to enable us to conduct our operations. In addition, we rely to a certain extent on interconnection to the networks of other telecommunications operators to carry calls from our customers to the customers of fixed-line operators and other cellular operators both within Indonesia and overseas. Any failure that results in an interruption in our operations or the provision of any service, whether from operational disruption, natural disaster or otherwise, could damage our ability to attract and retain subscribers, cause significant subscriber dissatisfaction and adversely affect our business, financial condition, results of operations and prospects.

Our failure to react to rapid technological changes could adversely affect our business.

The telecommunications industry is characterized by rapid and significant changes in technology. We may face increasing competition from technologies currently under development or which may be developed in the future. We cannot accurately predict how emerging and future technological changes will affect our operations or the competitiveness of our services. We cannot assure you that our technologies will not become obsolete, or be subjected to competition from new technologies in the future, or that we will be able to acquire new technologies necessary to compete in changed circumstances on commercially acceptable terms.

Indosat sangat tergantung pada kelancaran operasi jaringannya untuk memberikan layanan jasanya. Misalnya, Indosat tergantung pada tingkat akses ke PSTN untuk pemutusan atau penyambungan pembicaraan telepon selular dari dan ke telepon tetap, dan sebagian besar trafik selular dan pembicaraan jarak-jauh internasional disambungkan melalui PSTN. Fasilitas interkoneksi yang terbatas dari PSTN yang tersedia bagi Indosat dapat berdampak negatif terhadap usaha Perseroan di masa lalu, dan dapat berpengaruh negatif terhadap usaha Perseroan di masa depan. Karena adanya keterbatasan kapasitas interkoneksi, pelanggan selular Perseroan kadang-kadang tidak dapat memperoleh sambungan panggilan. Tidak ada jaminan bahwa fasilitas interkoneksi tersebut dapat bertambah atau selalu terjaga seperti kondisi saat ini.

Indosat juga mengandalkan diri pada kecanggihan sistem informasi manajemen dan sistem lainnya, seperti halnya sistem *customer billing* Perseroan, untuk memungkinkan kami menjalankan operasional perseroan. Selain itu, Indosat mengandalkan perluasan interkoneksi ke jaringan penyelenggara telekomunikasi untuk menyampaikan panggilan dari pelanggan ke penyelenggara telepon tetap dan penyelenggara selular lainnya, baik di seluruh Indonesia maupun di luar negeri. Kegagalan yang mengakibatkan terganggunya usaha atau layanan, baik yang berasal dari gangguan operasional, bencana alam atau lainnya, dapat merusak kemampuan Perseroan dalam menarik dan mempertahankan pelanggan, yang disebabkan ketidakpuasan pelanggan yang signifikan dan berdampak negatif terhadap usaha, kondisi keuangan, hasil operasi dan prospek Perseroan.

Kegagalan menghadapi perubahan teknologi yang cepat dapat mempengaruhi bisnis Indosat.

Industri telekomunikasi ditandai dengan perubahan teknologi yang serba cepat dan signifikan. Indosat akan mengalami persaingan dari berbagai teknologi yang ada saat ini atau akan dikembangkan di masa mendatang. Perseroan tidak dapat memperkirakan bagaimana perkembangan dan perubahan teknologi di masa mendatang akan mempengaruhi usaha atau keunggulan kompetitif dari jasa Perseroan.Tidak ada jaminan bahwa teknologi Perseroan tidak akan usang, atau tidak tersaingi oleh teknologi baru di masa depan, atau pun bahwa

We depend on interconnection agreements with our competitors' networks and on domestic telephone networks.

We are dependent on interconnection agreements with our competitors' cellular and fixed-line networks and associated infrastructure for the successful operation of our business. If for any reason these interconnection arrangements are disputed, whether due to a failure by a counterparty to perform its contractual obligations or for any other reason, one or more of our services may be delayed, interrupted or stopped, the quality of our services may be lowered, our customer churn rates may increase or our interconnection rates may increase, all of which could have a material adverse effect on our business, financial condition, results of operations and prospects.

In addition, the Government established a new cost-based interconnection regime in February 2006, which became effective on January 1, 2007. This new regime defines operators controlling more than 25% of the market share as "dominant operators" and requires such operators to interconnection offers to other telecommunications operators to be approved by the Government. By the end of 2006, the Government approved the RIOs of PT Telkom, PT Telkomsel, and us. Recently, all telecommunications operators have entered into new umbrella agreements for interconnection. However, each operator must enter into an additional agreement to interconnect with another operator, which may lead to delays in the implementation of the new interconnection regulations. Failure to enter into such agreements may increase our cost of terminating traffic to other telecommunications operators and may decrease our operating revenues received from other telecommunications operators for interconnection.

We may be unable to obtain adequate financing to remain competitive in the telecommunications industry in Indonesia.

Perseroan memiliki kemampuan untuk memperoleh teknologi baru yang diperlukan untuk bersaing dalam perubahan situasi dengan kondisi yang dapat diterima secara komersial.

Indosat tergantung pada perjanjian interkoneksi dengan jaringan pesaing Perseroan dan jaringan telepon domestik.

Indosat bergantung pada perjanjian interkoneksi dengan jaringan pesaing selular dan telepon tetap serta infrastrukturnya untuk keberhasilan operasi bisnis Perseroan. Jika karena suatu alasan tertentu perjanjian interkoneksi ini dipertentangkan, apakah karena kegagalan rekanan untuk melaksanakan kewajiban kontraktualnya atau karena alasan lainnya, satu atau lebih dari jasa Perseroan dapat tertunda, terputus atau terhenti, kualitas jasa Perseroan mungkin menurun, *churn* pelanggan Perseroan dapat meningkat atau tarif interkoneksi dapat meningkat, keseluruhannya secara material dapat berdampak negatif terhadap usaha, kondisi keuangan, hasil operasi dan prospek Perseroan.

Selanjutnya, Pemerintah menetapkan ketentuan interkoneksi berbasis biaya *(cost-based interconnection)* yang baru pada bulan Februari 2006, yang efektif berlaku mulai 1 Januari 2007. Ketentuan baru ini menentukan operator yang mengendalikan lebih dari 25% pangsa pasar sebagai "operator dominan" dan mengharuskan operator tersebut mendapat persetujuan Pemerintah untuk melakukan interkoneksi dengan operator lainnya. Pada akhir tahun 2006, Pemerintah menyetujui DPI dari PT Telkom, PT Telkomsel, dan Indosat. Belum lama ini, seluruh operator telekomunikasi telah mengikatkan diri pada sebuah perjanjian pokok yang baru untuk layanan interkoneksi. Namun, setiap operator harus membuat perjanjian tambahan untuk interkoneksi dengan operator lain, yang dapat mengakibatkan tertundanya pelaksanaan ketentuan interkoneksi yang baru. Kegagalan dalam membuat perjanjian tersebut dapat menyebabkan kenaikan biaya Indosat untuk memutuskan trafik ke operator telekomunikasi yang lain, dan dapat menurunkan pendapatan usaha Indosat yang diperoleh dari jasa interkoneksi dengan operator telekomunikasi lainnya.

The delivery of telecommunications services is capital intensive. In order to be competitive, we must continually expand, modernize and update our technology, which involves substantial capital investment. Our ability to fund capital expenditures in the future will depend on our future operating performance, which is subject to prevailing economic conditions, levels of interest rates and financial, business and other factors, many of which are beyond our control, and upon our ability to obtain additional external financing. We cannot assure you that additional financing will be available to us on commercially acceptable terms, or at all. In addition, we can only incur additional financing in compliance with the terms of our debt agreements. Accordingly, we cannot assure you that we will have sufficient capital resources to improve or expand our cellular telecommunications infrastructure or update our other technology to the extent necessary to remain competitive in the Indonesian telecommunications market, which would have a material adverse effect on our business, financial condition, results of operations and prospects.

Indosat dapat tidak memperoleh pendanaan yang cukup untuk tetap bersaing dalam industri telekomunikasi di Indonesia.

Penyediaan layanan telekomunikasi membutuhkan modal yang intensif. Agar memiliki keunggulan daya saing, Perseroan harus terus mengembangkan diri, melakukan modernisasi dan meningkatkan teknologi, yang melibatkan investasi modal yang besar. Kemampuan Perseroan untuk mendanai pengeluaran modal di masa mendatang akan tergantung pada kinerja usaha mendatang, yang dipengaruhi kondisi perekonomian, tingkat suku bunga dan finansial, bisnis dan faktor-faktor lain, beberapa di antaranya di luar kontrol Perseroan, dan pada kemampuan Perseroan untuk memperoleh pendanaan eksternal tambahan. Tidak ada jaminan bahwa pendanaan tambahan akan tersedia bagi Perseroan pada kondisi yang dapat diterima secara komersial, atau seluruhnya. Selain itu, kami hanya dapat melakukan upaya pendanaan tambahan bila memenuhi ketentuan-ketentuan yang diatur dalam perjanjian pinjaman. Dengan demikian, tidak ada jaminan bahwa Perseroan akan memiliki sumber dana yang cukup untuk meningkatkan atau memperluas infrastruktur telekomunikasi selular atau mengembangkan teknologi yang lain, sejauh yang dibutuhkan untuk tetap bersaing di pasar telekomunikasi Indonesia, yang akan mempengaruhi secara material terhadap usaha, kondisi keuangan, hasil operasi dan prospek Perseroan.

The Government is the majority shareholder of our major competitors Telkom and PT Telekomunikasi Selular, or Telkomsel, and the Government of Singapore is a substantial shareholder of Telkomsel. Both governments may give priority to Telkom's and Telkomsel's businesses over ours.

As of March 31, 2007, the Government had a 14.29% equity stake in us and owns the Series A share, which has special voting rights and veto rights over certain strategic matters under our Articles of Association, including the decision to liquidate us. We understand that the Government and Indonesia Communications Limited, or ICL, a subsidiary of Singapore Technologies Telemedia Pte Ltd, or ST Telemedia, had entered into a Shareholders' Agreement that permitted the Government to appoint two nominees to each of the Board of Commissioners and the Board of Directors and ICL to appoint a simple majority of our Board of Commissioners and Board of Directors. We understand that the Shareholders'

Pemerintah adalah pemegang saham mayoritas pesaing utama Indosat, Telkom dan PT Telekomunikasi Selular, atau Telkomsel, dan Pemerintah Singapura adalah pemegang saham substansial Telkomsel. Kedua Pemerintah tersebut dapat memberikan prioritas kepada bisnis Telkom dan Telkomsel di atas bisnis Indosat.

Pada tanggal 31 Maret 2007, Pemerintah memiliki 14,29% kepemilikan saham Indosat dan saham Seri-A, yang memberikan hak khusus dalam beberapa hal tertentu dan hak veto atas hal-hal strategis yang berkaitan dengan Anggaran Dasar Perseroan, termasuk keputusan untuk melikuidasi Indosat. Indosat memahami bahwa Pemerintah dan Indonesia Communications Limited, atau ICL, anak perusahaan dari Singapore Technologies Telemedia Pte Ltf, atau ST Telemedia, telah menandatangani Perjanjian Pemegang Saham yang memberi hak kepada

Agreement ceased to be in effect on December 31, 2005. The Government remains the holder of the Series A share, which permits it to appoint one Commissioner and one Director.

As of September 30, 2006, the Government also had a 51.19% equity stake in Telkom, which is our foremost competitor in fixed IDD telecommunications services. As of the same date, Telkom owns a 65.0% interest in Telkomsel, one of our two main competitors in the provision of cellular services. The percentage of the Government's ownership interest in Telkom is significantly greater than its ownership interest in us. We cannot assure you that significant Government policies and plans will support our business or that the Government will treat Telkom and us equally when implementing future decisions, or when exercising regulatory power over the Indonesian telecommunications industry.

Temasek Holdings (Private) Limited, which is owned by the Government of Singapore through its Ministry of Finance, is indirectly our major shareholder. Temasek Holdings (Private) Limited, through its publicly listed subsidiary, Singapore Telecommunications Limited, holds a substantial beneficial interest in Telkomsel through Singapore Telecom Mobile Pte. Ltd. We cannot assure you that significant Government of Singapore policies and plans will support our business.

Our controlling shareholders' interests may differ from those of our other shareholders.

In December 2002, the Government sold 41.9% of our outstanding shares to ICL, a Mauritius company owned and controlled by ST Telemedia. ICL, and its controlling shareholder, have the ability to exercise a controlling influence over our business and may cause us to take actions that are not in, or may conflict with, our or our creditors' best interests, including matters relating to our management and policies. We cannot assure you that our controlling shareholder will elect or be able to influence our business in a way that benefits our other shareholders or our creditors

Pemerintah untuk menetapkan dua calon untuk masing-masing dewan yaitu, Dewan Komisaris dan Direksi, sedangkan ICL dapat menunjuk mayoritas anggota Dewan Komisaris dan Direksi. Indosat memahami bahwa Perjanjian Pemegang Saham efektif berakhir pada tanggal 31 Desember 2005. Pemerintah tetap menjadi pemegang saham Seri A, yang memberi hak untuk menunjuk seorang Komisaris dan seorang Direktur.

Pada tanggal 30 September 2006, Pemerintah juga memiliki 51,19% kepemilikan saham Telkom, yang merupakan pesaing utama Perseroan pada jasa telekomunikasi SLI tetap. Pada tanggal yang sama, Telkom juga memiliki 65.0% saham di Telkomsel, yang merupakan satu dari dua pesaing utama Indosat dalam jasa selular. Persentase kepemilikan Pemerintah di Telkom secara signifikan lebih besar dibanding kepemilikannya atas Indosat. Tidak ada jaminan bahwa kebijakan dan rencana Pemerintah secara signifikan akan mendukung usaha Indosat, atau bahwa Pemerintah akan memberikan perlakuan yang sama terhadap Telkom dan Indosat dalam pengambilan keputusan di masa mendatang, atau dalam menggunakan wewenang regulasinya terhadap industri telekomunikasi di Indonesia.

Temasek Holdings (Private) Limited, yang dimiliki oleh Pemerintah Singapura melalui Kementerian Keuangan, merupakan pemegang saham utama tidak langsung Indosat. Temasek Holdings (Private) Limited, melalui anak perusahaan publik yang terdaftar, Singapore Telecommunications Limited, juga memiliki saham secara substantial saham di Telkomsel melalui Singapore Telecom Mobile Pte. Ltd. Tidak ada jaminan bahwa kebijakan dan rencana Pemerintah Singapura secara signifikan akan mendukung bisnis Indosat.

Kepentingan pemegang saham pengendali dapat berbeda dengan pemegang saham Indosat yang lain.

Pada bulan Desember 2002, Pemerintah menjual 41.9% dari saham Indosat kepada ICL, sebuah perusahaan Mauritius yang dimiliki dan dikendalikan oleh ST Telemedia. ICL, dan pemegang saham pengendalinya, memiliki kemampuan untuk mempengaruhi bisnis Perseroan dan dapat mendorong Perseroan untuk mengambil langkah yang tidak sesuai dengan, atau bertentangan dengan, Perseroan atau kepentingan kreditor Perseroan, termasuk masalah yang berkaitan dengan

although nominees of ICL hold positions on our Board of Commissioners and Board of Directors.

We rely on key management personnel, and our business may be adversely affected by any inability to recruit, train, retain and motivate key employees.

We believe that our current management team contributes significant experience and expertise to the management of our business. The continued success of our business and our ability to execute our business strategy in the future will depend in large part on the efforts of our key personnel. There is a shortage of skilled personnel in the telecommunications industry in Indonesia and this shortage is likely to continue. As a result, competition for certain specialist personnel is intense. In addition, as new market entrants begin or expand operations in Indonesia, certain of our key employees may leave their current positions. Our inability to recruit, train, retain and motivate key employees could have a material adverse effect on our business, financial condition, results of operations and prospects.

On May 30, 2006, Mr. Hasnul Suhaimi delivered a resignation letter to us containing his resignation as President Director (Chief Executive Officer), citing personal reasons. Mr. Suhaimi's term of office ended on June 8, 2006. Mr. Hasnul Suhaimi has accepted a position with Excelcomindo, a competing telecommunications operator in Indonesia. This move could have a material adverse effect on our competitive position, business, results of operations and prospects.

RISKS RELATING TO OUR CELLULAR SERVICES BUSINESS

We may be unable to execute our cellular network expansion in a timely manner or as planned, and such delay or failure may adversely affect our cellular services business, results of operations and prospects.

In late 2003, we merged with our legacy subsidiaries, Satelindo and PT Indosat Multi Media Mobile ("IM3"). At the time of the merger,

manajemen dan kebijakan Perseroan. Tidak ada jaminan bahwa pemegang saham pengendali akan memilih atau mampu mempengaruhi usaha Perseroan dengan cara yang memberi manfaat kepada pemegang saham Indosat lainnya atau kreditor Indosat, walaupun ICL memegang posisi baik di Dewan Komisaris maupun Direksi.

Indosat mengandalkan karyawan manajemen kunci, dan ketidakmampuan untuk melakukan rekrutmen, melatih, mempertahankan dan memotivasi karyawan dapat berdampak negatif terhadap usaha Perseroan.

Indosat berkeyakinan bahwa tim manajemen saat ini memberikan kontribusi pengalaman dan keahlian yang signifikan dalam mengelola bisnis Perseroan. Kelangsungan sukses dari usaha dan keandalan kami dalam menerapkan strategi bisnis di masa mendatang sebagian besar tergantung pada upaya para staff inti kami. Saat ini terjadi kekurangan tenaga berpengalaman dalam industri telekomunikasi di Indonesia dan hal ini diperkirakan akan terus berlanjut. Akibatnya adalah terjadinya persaingan ketat untuk beberapa staf ahli. Seiring dengan mulai masuknya peluang baru atau mengembangkan operasinya di Indonesia, beberapa dari staff penting kami akan meninggalkan jabatannya yang sekarang. Ketidakmampuan perusahaan untuk melakukan rekrutmen, melatih, mempertahankan, dan memotivasi karyawan dapat secara material berdampak negatif terhadap usaha, kondisi keuangan, hasil operasi dan prospek Perseroan.

Pada 30 Mei 2006, Bp. Hasnul Suhaimi menyerahkan surat resmi kepada kami yang menyatakan pengunduran dirinya sebagai Direktur Utama (Chief Executive Officer), karena alasan pribadi. Masa jabatan Bp.Suhaimi berakhir pada 8 Juni 2006. Bp. Hasnul Suhaimi telah menerima jabatan di Excelcomindo, sebuah operator telekomunikasi pesaing di Indonesia. Kepindahan ini dapat mengakibatkan dampak negatif terhadap posisi kompetitif, bisnis, hasil usaha dan prospek Perseroan.

RISIKO TERKAIT DENGAN USAHA JASA SELULAR INDOSAT

Indosat dapat tidak berhasil melaksanakan pengembangan jaringan secara tepat waktu atau sama sekali gagal, dan penundaan atau kegagalan tersebut dapat berdampak negatif terhadap usaha jasa selular, hasil operasi dan prospek Perseroan.

each operated a separate cellular network in Indonesia. In an effort to increase our subscriber base, improve our service quality and reduce our operating expenses, we undertook a program of cellular network integration. We completed the integration of the legacy network platforms by the end of 2005 and the network optimization in first quarter of 2006. We experienced interruptions and degraded service quality during certain periods of the network integration and optimization process. It remains unclear what impact, if any, such network coverage and service quality problems during the integration have had on our business, financial condition, results of operations and prospects.

We currently plan capital expenditures of at least US$1.0 billion in 2007 with approximately 80-85% of such amount to be to allocated to expenditures related to our cellular network. We expect these capital expenditures to include approximately 3,500 to 4,000 new BTSs. We plan to install such BTSs using both internal resources and "turn key" projects carried out by outside vendors. We cannot assure you that our network expansion targets will be achieved due to the possibility of failures in our internal resources or from our outside vendors.

Failure to achieve our network expansion target may affect and limit our network capacity and quality, which may adversely impact our businesses, financial condition, results of operations and prospects. Moreover, we may have more difficulty competing with our competitors in providing network coverage and services to our customers.

Competition from industry incumbents and new market entrants may adversely affect our cellular services business.

Our cellular services business competes primarily against Telkomsel and PT Excelcomindo. Several other cellular service providers also provide cellular services in Indonesia. In addition to current cellular service providers, the Ministry of Communications and Information Technology may license additional cellular service providers in

Pada akhir 2003, Indosat melakukan penggabungan anak-anak perusahaannya, Satelindo dan PT Indosat Multi Media Mobile ("IM3"). Pada saat penggabungan, anak-anak perusahaan tersebut menjalankan usaha jaringan selular secara terpisah di Indonesia. Dalam upaya meningkatkan jumlah pelanggan, meningkatkan kualitas layanan dan mengurangi biaya operasional, Perseroan menjalankan program integrasi jaringan selular. Indosat merampungkan integrasi jaringan pada akhir 2005 dan optimalisasi jaringan pada kuartal I 2006. Kami sempat mengalami gangguan dan menurunnya kualitas layanan selama masa-masa tertentu dalam proses integrasi jaringan. Kami tidak bisa menjelaskan dampak, bila ada, dari problem jangkauan jaringan dan kualitas layanan selama proses integrasi tersebut berimbas terhadap bisnis, kondisi keuangan, hasil operasi dan prospek Perseroan.

Kami sedang merencanakan pengeluaran modal sekurang-kurangnya sebesar US$1.0 miliar di tahun 2007, dimana 80-85% dari jumlah tersebut akan dialokasikan ke pengeluaran yang terkait dengan jaringan selular Indosat. Kami mengharapkan bahwa pengeluaran modal tersebut akan mencakup pembangunan sekitar 3.500 sampai 4.000 BTS. Kami merancang untuk menyelesaikan pembangunan BTS tersebut dengan menggunakan baik sumber daya internal maupun proyek *"turn key"* oleh *vendor* di luar Perseroan. Tidak ada jaminan bahwa target pengembangan jaringan tersebut akan dapat terpenuhi akibat dari kemungkinan kegagalan dari sumber daya internal maupun dari *vendor*.

Kegagalan dalam mewujudkan target pengembangan jaringan dapat berdampak atau membatasi kapasitas dan kualitas jaringan Indosat, yang dapat berimbas negatif terhadap bisnis, kondisi keuangan, hasil operasi dan prospek Perseroan. Lebih jauh lagi, Perseroan akan menghadapi kesulitan dalam bersaing dengan para kompetitor dalam penyediaan jangkauan jaringan yang luas dan dukungan bagi para pelanggan.

Kompetisi dari para pesaing yang ada dan yang baru masuk di industri ini dapat mempengaruhi secara negatif bisnis selular Indosat.

Bisnis selular Perseroan terutama bersaing dengan Telkomsel dan PT Excelcomindo. Beberapa penyelenggara jasa selular lainnya

the future, and such new entrants may compete with us. Competition among cellular service providers in Indonesia is based on various factors, including pricing, network quality and coverage, the range of services and features offered and customer service. We, together with our current competitors, may also be subject to competition from providers of new telecommunications services using new technology and the convergence of various telecommunications services. New and existing cellular service providers may significantly increase subscriber acquisition costs by offering more attractive product and service packages, resulting in higher churn rates, lower ARPU or a reduction, or slower growth, of our cellular subscriber base.

In addition, although the Government has allocated all available GSM 900 and 1800 spectrum, we cannot assure you that additional spectrum will not become available in the future or that the Government will not reallocate existing spectrum from existing cellular service providers, including us. If we fail to utilize our spectrum capacity efficiently, or if we cannot finance the incremental capital expenditures necessary to utilize our spectrum capacity successfully as and when needed, we may experience difficulty attracting and retaining cellular subscribers, which could have a material adverse effect on our cellular services business. To the extent our current or future competitors in GSM cellular services obtain additional spectrum capacity, our competitive position, cellular services business, financial condition, results of operations and prospects could be adversely affected.

In early 2006, the Government announced the tender to all telecommunications operators of three blocks of 5MHz 3G spectrum. PT Hutchison Charoen Pokphan Telekomunikasi, formerly PT Cyber Access Communication and PT Natrindo Telepon Seluler, or Lippo Telecom, had previously obtained 3G spectrum licenses and were not allowed to participate in the most recent tender process. Ultimately, we were awarded one of the 3G spectrum licenses for a bid of Rp160.0 billion, the lowest of all telecommunications operators.

juga memberikan jasa yang serupa di Indonesia. Di samping para operator yang sudah ada, Kementerian Komunikasi dan Informasi dapat mengeluarkan lisensi untuk operator layanan telekomunikasi selular di masa mendatang dan para pemegang lisensi baru ini dapat menjadi pesaing Perseroan. Persaingan antara penyelenggara jasa selular di Indonesia didasarkan atas berbagai faktor, termasuk harga layanan, kualitas dan jangkauan jaringan, jenis layanan dan fitur yang ditawarkan serta pelayanan pelanggan. Bersama para pesaing yang ada, juga dihadapkan pada penyelenggara jasa telekomunikasi baru yang menggunakan teknologi baru dan terjadinya konvergensi beberapa jaringan telekomunikasi. Penyelenggara jasa selular yang baru dan yang ada dapat menaikkan biaya akuisisi pelanggan secara signifikan melalui penawaran produk dan paket layanan yang menarik, mengakibatkan *churn rate* yang lebih tinggi, penurunan ARPU, penurunan atau melambatnya pertumbuhan dari pelanggan selular.

Sebagai tambahan, walaupun Pemerintah telah mengalokasikan seluruh spektrum GSM 900 dan 1800 yang tersedia, Kami tidak dapat memastikan bahwa tidak akan tersedianya spektrum tambahan di masa mendatang atau bahwa Pemerintah tidak akan melakukan re-alokasi spektrum yang ada dari para penyelenggara layanan selular yang ada, termasuk Indosat. Apabila kami gagal mengoptimalkan spektrum kami secara efisien atau tidak dapat mendanai tambahan pengeluaran modal yang diperlukan untuk memanfaatkan kapasitas spektrum saat diperlukan, Kami akan mengalami kendala dalam menarik dan mempertahankan pelanggan selular Indosat. Lebih jauh lagi kompetitor Indosat yang sekarang maupun yang akan datang dalam jasa selular GSM akan mengambil kapasitas spectrum tambahan, posisi kompetitif Indosat, bisnis layanan selular, kondisi keuangan, hasil operasi dan prospek usaha Perseroan dapat terkena dampak negatif.

Pada awal 2006, Pemerintah mengumumkan tender untuk semua operator telekomunikasi dari tiga blok spektrum 5MHz 3G. PT Hutchison Charoen Pokphan Telekomunikasi, dahulu PT Cyber Access Communication dan PT Natrindo Telepon Selular, atau Lippo Telecom, sudah memiliki ijin spektrum 3G sebelumnya, tidak diperbolehkan untuk mengikuti proses tender yang terbaru. Pada akhirnya, kami mendapatkan salah satu dari ijin spektrum 3G seharga Rp160 miliar, paling rendah di antara operator

Under the license, we are required to initiate 3G service in at least two areas covering 10% of population during the first year. Our primary competitors, Telkomsel and Excelcomindo, were also awarded 3G licenses. As a result, there are currently five telecommunications operators in Indonesia for 3G services and new licenses may be awarded to allocate remaining 3G spectrum. Telkomsel and Excelcom launched 3G services in September 2006. On November 29, 2006, we launched our 3G services in two cities, Jakarta and Surabaya, thereby providing 3G service to 10% of the population as required under the terms of our license. We cannot assure you that we will be able to continue our 3G network expansion as planned, and as required by the Government. Failure to continue our 3G network expansion could result in a fine by the Government for non-compliance with the license terms and may adversely affect our business, financial condition, results of operations and prospects.

In the first quarter of 2007, PT Hutchison Charoen Pokphan Telekomunikasi, and PT Natrindo Telepon Seluler, or Lippo Telecom launched their cellular services. It remains unclear what impact, if any, such new market entrants will have on our business, financial condition, results of operations and prospects.

We face competition from our competitors' fixed wireless services, which may have a material adverse effect on our cellular and fixed telecommunications services businesses.

In December 2002, Telkom introduced TelkomFlexi in Surabaya (East Java), Denpasar (Bali) and Balikpapan (East Kalimantan) using CDMA 2000 1x fixed wireless technology. In May 2003, Telkom expanded TelkomFlexi to include the Jakarta area, and PT Bakrie Telecom Tbk, or Bakrie Telecom, launched a similar service for Jakarta in September 2003. Telkom has since expanded TelkomFlexi to 216 cities nationwide. Telkom applies PSTN telephone tariffs for its fixed wireless service, which tariffs are substantially lower than those applied to cellular services, and pays lower regulatory fees than those applied to cellular

telekomunikasi lainnya. Dengan ijin tersebut, kami diharuskan untuk memulai layanan 3G sedikitnya di dua daerah yang mencakup 10% penduduk di tahun pertama. Saingan utama kami Telkomsel dan Excelcomindo, juga mendapat ijin 3G, sehingga kini terdapat 5 operator di Indonesia yang akan mengoperasikan layanan 3G dan ijin baru mungkin akan diterbitkan guna mengalokasi spektrum 3G yang tersisa. Telkomsel dan Excelcom meluncurkan layanan 3G pada bulan September 2006. Pada tanggal 29 November 2006 kami meluncurkan layanan 3G kami di dua kota, yaitu Jakarta dan Surabaya, sehingga memenuhi persyaratan lisensi dengan memberikan layanan 3G kepada 10% penduduk. Kami tidak dapat menjamin bahwa Perseroan akan dapat menggelar jaringan 3G seperti yang direncanakan, dan dipersyaratkan oleh Pemerintah. Ketidak-berhasilan dalam melanjutkan pengembangan jaringan 3G, kami dapat berakibat pada denda oleh Pemerintah, karena gagal dalam memenuhi syarat-syarat perjanjian dan dapat berdampak negatif terhadap usaha, kondisi keuangan, hasil operasi dan prospek Perseroan.

Pada kuartal pertama tahun 2007, PT Hutchison Charoen Pokphan Telekomunikasi dan PT Natrindo Telepon Seluler atau Lippo Telecom meluncurkan layanan mereka. Pada saat ini, dampak yang ditimbulkan masih belum jelas, apabila ada, oleh pemain baru terhadap bisnis, kondisi keuangan hasil operasi dan prospek kami ke depan.

Indosat menghadapi persaingan dari pesaing layanan tetap nirkabel, yang dapat secara material berdampak negatif terhadap usaha jasa selular dan telekomunikasi tetap.

Pada Desember 2002, Telkom memperkenalkan TelkomFlexi di Surabaya (Jawa Timur), Denpasar (Bali) dan Balikpapan (Kalimantan Timur) menggunakan teknologi nirkabel CDMA 2000.1x. Pada bulan Mei 2003, Telkom memperluas TelkomFlexi meliputi wilayah Jakarta, dan PT Bakrie Telecom Tbk, atau Bakrie Telecom, meluncurkan layanan serupa untuk Jakarta pada September 2003. Telkom telah memperluas TelkomFlexi ke 216 kota di seluruh Indonesia. Telkom menetapkan tarif telepon PSTN untuk layanan tetap nirkabel, yang tarifnya secara substansial lebih rendah daripada tarif layanan selular, serta membayar biaya hak penyelenggaraan yang lebih redah daripada layanan selular. Layanan tetap nirkabel menggunakan teknologi CDMA 2000.1x yang memiliki mobilitas dan fitur-fitur lain yang serupa

services. Fixed wireless services using CDMA 2000 1x technology possess mobility and features similar to those offered by cellular providers within one area code. Fixed wireless service quality may exceed GSM cellular service quality due to more efficient spectrum usage. We cannot assure you that the Ministry of Communications and Information Technology will not take affirmative steps to encourage the network build-out of fixed wireless networks.

The introduction and availability of fixed wireless services and other similar technologies has increased competition based on price and product and service packages among cellular service providers. Fixed wireless services, particularly those offered without significant regulatory restrictions regarding mobility and a system to equalize regulatory fees and tariffs, may have a material adverse effect on our business, financial condition, results of operations and prospects, resulting in, among other things, higher churn rates, lower ARPUs, slower growth in total cellular subscribers and increased subscriber acquisition costs. Since we introduced our StarOne fixed wireless service in May 2004, we have expanded the service to 22 cities and plan to expand such services to certain other cities. However, competition from Telkom, Bakrie, and other existing fixed wireless services providers that compete directly with us may cause prices to decline for such services and inhibit our ability to increase our total number of fixed wireless subscribers and to expand our fixed wireless services business. Currently, Telkom offers this service in more than 200 cities in Indonesia and Bakrie Telecom has introduced fixed wireless services in the Jakarta area, Banten and West Java since 2004. Following the new nationwide fixed wireless services license granted to Bakrie and Mobile-8, the competition in this business will become tighter. This competition may continue to intensify if new competitors such as Telkomsel and Exelcomindo are granted the fixed wireless services licenses by the Government, and may adversely affect our business, financial condition, results of operations and prospects.

dengan yang ditawarkan layanan selular dalam satu kode area. Kualitas layanan tetap nirkabel dapat melampaui kualitas layanan selular GSM karena penggunaan spektrum yang lebih efisien. Kami tidak dapat menjamin bahwa Menteri Komunikasi dan Teknologi Informasi tidak akan mengambil langkah afirmatif untuk mendorong pengembangan jaringan tetap nirkabel.

Pengenalan dan tersedianya layanan tetap nirkabel dan teknologi-teknologi serupa semakin meningkatkan persaingan yang meliputi persaingan harga, paket produk dan layanan di antara penyelenggara jasa selular. Layanan tetap nirkabel, terutama yang ditawarkan tanpa batasan peraturan tentang mobilitas dan sistem yang menyeragamkan biaya dan tarif, dapat memberikan dampak negatif yang material terhadap bisnis layanan selular Indosat, kondisi keuangan, hasil dari kegiatan operasional dan prospek, yang menghasilkan antara lain *churn rate* yang lebih tinggi, ARPU yang lebih rendah pertumbuhan pelanggan yang melambat dan biaya akuisisi pelanggan yang lebih tinggi. Sejak Perseroan memperkenalkan layanan tetap nirkabel StarOne pada bulan Mei 2004, kami telah memperluas layanan tersebut ke 22 kota dan berlanjut ke kota-kota lainnya. Persaingan dari Telkom, Bakrie Telecom dan penyelenggara layanan tetap nirkabel lainnya yang bersaing langsung dengan Perseroan sehingga dapat menyebabkan penurunan harga untuk layanan tersebut dan menghambat kemampuan Perseroan untuk meningkatkan jumlah pelanggan layanan tetap nirkabel dan memperluas bisnis layanan tetap nirkabel Perseroan. Pada saat ini, Telkom menawarkan layanan ini di lebih dari 200 kota di Indonesia dan Bakrie Telecom telah memperkenalkan layanan *fixed wireless* di Jakarta, Banten dan Jawa Barat sejak tahun 2004. Dengan adanya lisensi layanan fixed wireless secara nasional kepada Bakrie dan Mobile-8, kompetisi di bisnis akan semakin ketat. Persaingan ini akan berlangsung semakin ketat apabila para kompetitor baru seperti Telkomsel dan Excelcomindo memperoleh lisensi Pemerintah, yang dapat berdampak negatif terhadap bisnis, kondisi keuangan, hasil operasi dan prospek Perseroan.

Terganggunya jaringan selular dan ketersediaan spectrum yang terbatas dapat menghambat pertumbuhan pelanggan selular Perseroan dan menyebabkan pengurangan kualitas jasa selular Perseroan.

Cellular network congestion and limited spectrum availability could limit our cellular subscriber growth and cause reductions in our cellular service quality.

The rapid growth of our cellular subscriber base, together with increasing demand, has led to high cellular usage, particularly in dense urban areas. The available spectrum for use by a cellular network effectively limits its capacity. As a result, radio frequency engineering techniques, including a combination of macro, micro and in-building cellular designs, are needed to increase "erlang per square kilometer" and to maintain cellular network quality despite radio frequency interference and tighter radio frequency re-use patterns. Such radio frequency techniques have been deployed in dense urban environments such as Hong Kong, and we intend to use them when the erlang per square kilometer threshold approaches such a usage profile. However, if our cellular subscriber base should grow significantly larger in high-density areas, we cannot assure you that these efforts will be sufficient to maintain and improve service quality, and we may be required to make significant capital expenditures to maintain and improve cellular service quality based on our current spectrum allocation.

Our growth plans anticipate substantial expansion of our cellular network and a corresponding increase in our total number of cellular subscribers. We cannot assure you that such expansion plans will materialize or, if they do materialize, that we will be able to integrate additional cellular subscribers successfully. Failure to activate new cellular subscribers on a timely basis and to scale existing operational units to handle increased cellular traffic may adversely affect our business, financial condition, results of operations and prospects.

Our CDMA frequency migration from 1900 MHz to 800 MHz in the Greater Jakarta areas and optimization of 800 MHz in other areas. may cause a decline in cellular service quality and possible network interference.

Pertumbuhan pelanggan selular yang cepat seiring dengan peningkatan permintaan, menyebabkan pemakaian selular yang tinggi, khususnya di wilayah kota yang padat. Spektrum yang tersedia untuk digunakan oleh jaringan selular secara efektif membatasi kapasitasnya. Akibatnya teknik frekuensi radio, termasuk kombinasi makro, mikro dan rancangan selular di gedung, diperlukan untuk meningkatkan "erlang per kilometer persegi" dan menjaga kualitas jaringan selular meski gangguan frekuensi radio dan pola penggunaan kembali frekuensi radio lebih ketat. Teknik frekuensi radio tersebut digunakan di lingkungan kota yang padat seperti Hong Kong, dan Perseroan terus menggunakan teknik frekuensi radio bila batasan erlang per kilometer persegi mendekati profil pemakaian tersebut. Tetapi, jika pelanggan selular tumbuh lebih besar secara signifikan pada wilayah dengan kepadatan tinggi, tidak ada jaminan bahwa upaya tersebut cukup untuk menjaga dan meningkatkan kualitas layanan, dan Perseroan dapat diwajibkan untuk melakukan pengeluaran modal yang signifikan guna memelihara dan meningkatkan kualitas layanan selular berdasarkan alokasi spektrum yang ada.

Rencana pertumbuhan Perseroan bertujuan untuk mengantisipasi perluasan jaringan selular dan peningkatan jumlah pelanggan selular Perseroan. Tidak ada jaminan bahwa rencana perluasan jaringan akan terwujud, atau jika terwujud, Perseroan akan dapat mengintegrasikan pelanggan selular tambahan dengan sukses. Kegagalan untuk mengaktivasi pelanggan selular baru pada waktunya dan memperluas unit operasional yang ada untuk menangani peningkatan *traffic* selular dapat berdampak negatif terhadap usaha, kondisi keuangan, hasil operasi dan prospek Perseroan.

Migrasi frekuensi CDMA Indosat dari 1900 MHz ke 800 MHz di wilayah Jabodetabek dan optimasi dari 800 MHz di daerah lain dapat menimbulkan penurunan dalam kualitas layanan selular dan kemungkinan terjadinya gangguan pada jaringan.

Pada 12 Desember 2006, Pemerintah memberikan lisensi kepada Perseroan untuk penyelenggaraan layanan tetap nirkabel dua saluran berlingkup nasional pada frekuensi 800 MHz. Lisensi ini menggantikan lisensi layanan tetap nirkabel 1900 MHz sebelumnya, yang mewajibkan Perseroan untuk beralih dari frekuensi 1900 MHz ke frekuensi 800 MHz yang baru pada akhir

On December 12, 2006, the Government granted us a license to provide two channels of nation-wide fixed wireless service in the 800 MHz. frequency. This license replaced our previous 1900 MHz fixed wireless license, which had required us to migrate from the 1900 MHz frequency to the new 800 MHz frequency by the end of 2007 in the Greater Jakarta area. Due to changes to our service required to effect the frequency migration, we may experience a decreased level of cellular service quality in our GSM cellular network and possible cellular network interference, and such service issues may be difficult to resolve because the new 800 MHz frequency is located near our GSM frequency allocation on the spectrum of available frequencies. We plan to mitigate the interference by network optimization and additional filter. We plan to complete the migration process for CDMA by third quarter of 2007 and for GSM by first quarter of 2008, however, we cannot assure you that the migration process will be implemented on time or as planned. Failure to complete the migration in a timely fashion or at all as well as decreased cellular service quality and possible cellular network interference related to the migration may result in a material adverse effect on our business, financial condition, results of operations and prospects.

Despite spending significant financial resources to increase our cellular subscriber base, the number of our cellular subscribers may increase without a corresponding increase in our operating revenues.

As we spend significant financial resources to develop and expand our cellular network, we believe we will continue to add cellular subscribers. However, a continued decline in effective tariffs for voice usage resulting from our recent "free-talk" campaign and related promotions, increasing SMS usage and greater cellular penetration in the lower-income segment of the market may cause a decrease in ARPU and our total number of cellular subscribers to increase without a corresponding increase in our operating revenues. In addition, the uncertain economic situation in Indonesia and increasing prices of primary goods may

tahun 2007 di kawasan Jabodetabek. Akibat perubahan pada layanan Perseroan yang mewajibkan untuk migrasi frekuensi, Perseroan mungkin akan mengalami penurunan tingkat kualitas layanan dalam jaringan selular GSM Indosat dan kemungkinan intervensi pada jaringan selular, dan masalah yang berkaitan dengan layanan tidak mudah untuk diatasi karena frekuensi 800 MHz yang baru sangat berdekatan dengan alokasi frekuensi GSM Indosat pada spektrum frekuensi yang tersedia.

Perseroan berencana untuk mengurangi dampak intervensi dengan optimasi jaringan dan filter tambahan. Perseroan berencana untuk menyelesaikan proses migrasi CDMA di kuartal ketiga tahun 2007 sedangkan untuk GSM di kuartal pertama tahun 2008, namun tidak ada jaminan bahwa proses migrasi akan diimplementasikan sesuai tenggat waktunya atau seperti yang direncanakan. Kegagalan dalam menyelesaikan migrasi sesuai jadwalnya, atau gagal sama sekali, akan berakibat pada menurunnya kualitas layanan selular dan potensi terganggunya jaringan selular yang terkait dengan migrasi akan mengakibatkan dampak negatif pada bisnis, kondisi keuangan, hasil operasi dan prospek Perseroan.

Meski mengeluarkan dana yang signifikan untuk meningkatkan pelanggan selular Perseroan, jumlah pelanggan selular dapat meningkat tanpa kenaikan sepadan pada pendapatan usaha.

Dengan mengerahkan sumber daya finansial untuk mengembangkan dan memperluas jaringan selular, Perseroan meyakini bahwa Indosat akan terus menambah jumlah pelanggan selularnya. Namun demikian, menurunnya efektivitas tarif untuk pemakaian suara – akibat dari kampanye dan promosi "Free Talk" baru-baru ini, meningkatnya pemakaian SMS dan penetrasi selular yang ekstensif pada segmen pasar yang berpenghasilan lebih rendah akan menurunkan ARPU dan jumlah total pelanggan selular Indosat dapat meningkat tanpa diimbangi oleh kenaikan proporsional dalam pendapatan usaha. Selanjutnya, situasi ekonomi yang kurang menentu di Indonesia dan naiknya harga barang-barang kebutuhan primer dapat mengurangi daya beli pelanggan selular Indosat. Perseroan tidak dapat memastikan bahwa pengembangan jumlah pelanggan selular Indosat, bila pengembangan terjadi, akan meningkatkan pendapatan usaha secara proporsional dan tidak akan mengakibatkan terjadinya penurunan ARPU.

decrease our cellular subscribers' purchasing power. We cannot assure you that expansion of our cellular subscriber base, if such expansion occurs, will result in corresponding increases to our operating revenues and will not result in decreases in ARPU.

Our ability to maintain and expand our cellular network or conduct our business may be affected by disruption of supplies and services from our principal suppliers.

We rely upon a few principal vendors to supply a substantial portion of the equipment required to maintain and expand our cellular network, including our microwave backbone, and upon other vendors in relation to other supplies necessary to conduct our business. We depend on equipment and other supplies and services from such vendors to maintain and replace key components of our cellular network and to operate our business. If we are unable to obtain adequate supplies or services in a timely manner or on commercially acceptable terms, or if there are significant increases in the cost of such supplies or services, our ability to maintain and to expand our cellular network and our results of operations and prospects may be adversely affected.

We depend on our licenses to provide cellular services, and our licenses could be cancelled if we fail to comply with their terms and conditions.

We rely on licenses issued by the Ministry of Communications and Information Technology for the provision of our cellular services as well as for the utilization of our allocated spectrum frequencies. The Ministry of Communications and Information Technology, with due regard to prevailing laws and regulations, may amend the terms of our licenses at its discretion. Any breach of the terms and conditions of our licenses or failure to comply with applicable regulations could result in our licenses being cancelled. Any revocation or unfavorable amendment of the terms of our licenses, or any failure to renew

Kemampuan Indosat untuk mempertahankan dan mengembangkan jaringan selular atau menjalankan bisnis Perseroan akan dipengaruhi oleh terjadinya gangguan pasokan dan layanan dari pemasok utama Indosat.

Perseroan mengandalkan beberapa vendor utama untuk memasok jumlah yang substansial dari perlengkapan yang diperlukan untuk mempertahankan dan mengembangkan jaringan selular Indosat, termasuk *backbone microwave,* dan pada *vendor-vendor* lain yang terkait dengan penyediaan jasa yang diperlukan untuk menjalankan usaha Perseroan. Perseroan bergantung pada peralatan serta penyediaan dan layanan lain dari *vendor-vendor* tersebut untuk mempertahankan dan mengganti komponen-komponen utama dari jaringan selular Perseroan dan untuk mengoperasikan usaha Perseroan. Kegagalan dalam memperoleh persediaan yang cukup atau layanan yang tepat waktu atau persyaratan komersial yang berlaku secara umum, atau bila terjadi kenaikan signifikan dalam biaya penyediaan atau layanan dimaksud, kemampuan Perseroan untuk mempertahankan dan mengembangkan jaringan selular dan hasil operasi serta prospek Perseroan dapat terkena dampak yang negatif.

Indosat tergantung pada lisensi untuk menyelenggarakan jasa selular, dan lisensi Indosat dapat dibatalkan kalau Perseroan tidak berhasil memenuhi ketentuan dan persyaratan yang ditetapkan.

Perseroan mengandalkan pada lisensi yang dikeluarkan oleh Kementerian Komunikasi dan Teknologi Informasi (KOMINFO) untuk penyediaan jasa selular kami serta pemanfaatan dari alokasi spektrum frekuensi. Kementerian KOMINFO, berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku, dapat mengubah ketentuan dari lisensi Perseroan sepenuhnya. Setiap pelanggaran terhadap persyaratan dan ketentuan dari lisensi Perseroan atau kegagalan dalam mematuhi peraturan yang berlaku dapat mengakibatkan pembatalan lisensi Perseroan. Setiap pembatalan atau perubahan yang merugikan dalam ketentuan lisensi Perseroan, atau setiap kegagalan dalam memperpanjang lisensi berdasarkan ketentuan yang setara, akan berdampak

them on comparable terms, could have a material adverse effect on our business, financial condition, results of operations and prospects.

RISKS RELATING TO OUR MIDI SERVICES BUSINESS

Competition with our MIDI services is increasing, and we may experience declining margins from such services as competition intensifies.

Our MIDI services are facing increased competition from established operators, which may have wider customer bases and greater financial resources than us, such as Telkom, with its broad international reach and developed domestic infrastructure. In addition, new operators such as Excelcomindo and Icon+, which have alliances with foreign telecommunications operators, compete with us in this business segment. Moreover, our satellite business faces increasing competition as new, more powerful satellites are launched and as companies acquire exclusive licenses to provide broadcast services in Indonesia, including Indovision's acquisition of an exclusive license to provide direct-to-home television services. We lease transponder space on our Palapa-C2 satellite for periods of two to five years, and we estimate the remaining useful life of such satellite to be approximately five years. As additional satellites become operational, as our transponder leases expire or are terminated and price competition intensifies, our transponder lessees may utilize other satellites, thereby adversely affecting our operating margins and operating revenues from such services.

Uncertainty related to tariffs for our MIDI services may adversely impact our profit margins.

On January 26, 2007, based on Minister Decree No.3/2007, the Government issued a new regulation for MIDI services which sets the policy and ceiling price formula for tariffs for leased circuits. Given the recent implementation of this change in tariff structure, we face some degree of uncertainty regarding how the new regulation will impact our tariffs for leased circuits. When

negatif terhadap bisnis, kondisi keuangan, hasil operasi dan prospek Perseroan.

RISIKO TERKAIT DENGAN USAHA JASA MIDI INDOSAT

Persaingan di bisnis MIDI terus meningkat dan dapat mengakibatkan menurunnya marjin Indosat.

Bisnis MIDI Perseroan menghadapi meningkatnya persaingan dari para pemain yang sudah mapan, yang memiliki basis pelanggan lebih luas dan sumber dana lebih besar, seperti halnya Telkom, dengan jangkauan internasional yang luas dan infrastruktur domestik yang maju. Selain itu, operator-operator baru seperti Excelcomindo dan Icon+, yang memiliki aliansi dengan operator telekomunikasi asing, bersaing dengan Indosat dalam segmen bisnis ini. Bisnis satelit Perseroan juga harus menghadapi persaingan yang meningkat dengan diluncurkannya satelit-satelit baru yang lebih canggih dan dengan adanya perusahaan-perusahaan yang mendapatkan ijin eksklusif untuk menyediakan layanan penyiaran di Indonesia, termasuk baru-baru ini akuisisi ijin eksklusif Indovision untuk layanan televisi *direct-to-home*. Perseroan telah menyewakan transponder dari satelit Palapa-C2 hanya untuk masa dua sampai lima tahun, sementara sisa umur manfaat dari satelit tersebut diperkirakan selama lima tahun. Para penyewa transponder Perseroan dapat memanfaatkan satelit-satelit lain seiring dengan bertambahnya jumlah satelit pesaing yang diluncurkan dan beroperasi, serta habisnya masa penyewaan ataupun penghentian penyewaan transponder Perseroan dan intensifnya persaingan harga, yang dapat mengakibatkan pengaruh negatif terhadap marjin usaha dan pendapatan usaha Perseroan dari jasa tersebut.

Ketidakpastian penetapan tarif untuk usaha jasa MIDI Indosat dapat mempengaruhi marjin laba Perseroan.

Pada tanggal 26 Januari 2007, berdasarkan Keputusan Menteri No. 3/2007 Pemerintah menerbitkan peraturan baru tentang layanan MIDI yang mengatur kebijakan dan harga tertinggi untuk tarif sirkit yang disewakan. Mengingat implementasi perubahan struktur tarif baru-baru ini, Perseroan menghadapi tingkat ketidakpastian tertentu mengenai dampak regulasi baru tersebut terhadap tarif sirkit yang disewakan. Pada saat

the government released the draft of the new regulation, we have calculated that some prices are above and some prices are below the ceiling price. Therefore, we may also experience decreasing profit margins from leased circuits for the new ceiling price of the leased circuit which is below our current pricing, and if other competitors offer more competitive pricing. This regulation may also adversely impact our MIDI revenues derived from services which use leased circuits in the transmission of Internet protocol services and satellite services.

Our satellite has a limited operational life and may be damaged or completely destroyed during operation. The loss or reduced performance of our satellite, whether caused by equipment failure or its license being revoked, may adversely affect our financial condition, results of operations and ability to provide certain services.

Our Palapa-C2 satellite has a limited operational life, which is presently estimated to end in January 2011. A number of factors affect the operational lives of satellites, including the quality of their construction, the durability of their component parts, on-board fuel reserves, the launch vehicle used and the manner in which the satellite is monitored and operated. We currently use satellite transponder capacity on our satellite in connection with many aspects of our business, including direct leasing of such capacity and routing for our international long-distance and cellular services. Our satellite could fail prior to January 2011, and we believe in-orbit repairs would not be feasible. In the event our satellite experiences technical problems or failure, the Government may decide that we have failed to optimize the existing slot under our license, which may result in the Government withdrawing our license and granting it to one of our competitors.

We maintain in-orbit insurance in the event of the total loss of the Palapa-C2 satellite, providing for a single payment of US$12.0 million in the event that the satellite is lost or destroyed. Palapa-C2's satellite control processor has been identified

Pemerintah menyampaikan draft dari regulasi baru, kami melakukan analisa bahwa terdapat beberapa harga yang di atas maupun di bawah dari harga batas atas. Oleh sebab itu, Perseroan juga dapat mengalami penurunan marjin laba dari sirkit yang disewakan apabila harga plafon tertinggi dari sirkit yang disewakan berada di bawah harga yang ditawarkan Perseroan saat ini, dan apabila para pesaing lain menawarkan harga yang lebih kompetitif. Ketentuan ini juga dapat berpengaruh negatif terhadap pendapatan MIDI Perseroan yang berasal dari jasa penyewaan sirkit dalam transmisi layanan Internet Protocol (IP) dan jasa satelit.

Satelit Indosat memiliki umur manfaat yang terbatas dan adanya risiko bahwa satelit akan mengalami kerusakan ataupun hancur total selama masa operasi. Kerusakan atau pun penurunan kinerja satelit Perseroan, akibat gangguan peralatan atau pencabutan lisensi, dapat mengakibatkan dampak negatif terhadap kondisi keuangan, hasil operasi dan kemampuan untuk menyelenggarakan layanan-layanan tertentu.

Satelit Palapa-C2 Perseroan memiliki umur manfaat yang terbatas, yang saat ini diperkirakan akan berakhir pada bulan Januari 2011. Berbagai faktor dapat mempengaruhi umur operasional dari satelit, termasuk kualitas rancang-bangun, daya tahan komponen, jumlah bahan bakar yang tersedia, peralatan peluncuran yang digunakan serta metode pemantauan dan pengoperasian satelit. Saat ini Perseroan menggunakan kapasitas transponder satelit pada satelit Perseroan yang terkait dengan berbagai aspek usaha Perseroan, termasuk sewa langsung kapasitas satelit dan *routing* untuk jasa sambungan jarak jauh internasional dan selular. Satelit dapat berhenti beroperasi sebelum bulan Januari 2011 dan Perseroan berkeyakinan perbaikan semasa di orbit tidaklah layak. Dalam hal satelit Perseroan mengalami gangguan teknis atau kegagalan, Pemerintah dapat menetapkan bahwa Perseroan telah gagal dalam mengoptimalkan orbit yang ditetapkan berdasarkan lisensi Perseroan, yang dapat berdampak pada keputusan Pemerintah untuk mencabut lisensi Perseroan dan memberikannya kepada salah satu kompetitor.

as prone to failure, and our satellite insurance excludes from coverage satellite malfunction caused by failure of the satellite control processor. If the damage or failure renders our satellite unfit for use, we may elect to cease our satellite operations or lease transponder capacity from a third-party provider rather than acquiring a new satellite. The termination of our satellite business could have a material adverse effect on our overall business and increase operating expenses associated with our provision of other telecommunications services.

RISKS RELATING TO OUR FIXED TELECOMMUNICATIONS SERVICES BUSINESS

Our CDMA frequency migration from 1900 MHZ to 800 MHz in the Greater Jakarta areas and optimization to the 800 MHz frequency in other areas may cause a decline in fixed wireless service quality and possible cellular network interference.

Since mid-2004, we have developed and operated fixed wireless access services in Jakarta, Surabaya and surrounding areas, using CDMA 2000 1x fixed wireless technology. In the Jakarta, West Java, and Banten areas, the Government has awarded 5 MHz spectrum in the 1,900 MHz band to us, whereas in other areas of the country we use 5 MHz spectrum in the 800MHz band. In 2005, the Government stated, through a press release and subsequent implementing regulations, that all telecommunications services using CDMA 2000 1x fixed wireless technology must migrate to the 800MHz band and that, after December 2007, the 1,900MHz band would be reserved exclusively for 3G cellular services. In addition, the Government has declared that no compensation will be provided to telecommunications operators in connection with the migration and that we are not allowed to develop or expand our fixed wireless access network in the Jakarta, West Java and Banten areas.

Perseroan memiliki asuransi in-orbit untuk menutup kerugian dari satelit Palapa C-2, yang menyediakan kompensasi pembayaran sebesar US$12,0 juta bila satelit hilang atau rusak. Prosesor kontrol (SCP) satelit Palapa C-2 telah diidentifikasikan sebagai rentan terhadap kegagalan dan asuransi satelit Perseroan tidak menutup kerugian akibat kegagalan pada SCP. Jika kerusakan atau pun kegagalan yang terjadi menyebabkan Palapa C-2 tidak layak lagi untuk digunakan di masa mendatang, Perseroan dapat memutuskan untuk menghentikan operasi dari satelitnya atau menyewa kapasitas transponder dari penyelenggara pihak ketiga, dibanding harus mengakuisisi satelit baru. Terminasi dari bisnis satelit Perseroan dapat memberikan imbas negatif pada keseluruhan bisnis Perseroan, disamping meningkatkan biaya operasi yang terkait dengan provisi Perseroan dengan layanan telekomunikasi yang lain.

RISIKO TERKAIT DENGAN USAHA JASA TELEKOMUNIKASI TETAP

Migrasi frekuensi CDMA Indosat dari 1900 MHz ke 800 MHz di wilayah Jabodetabek dan optimasi dari 800 MHz di daerah lain dapat menimbulkan penurunan dalam kualitas layanan selular dan kemungkinan terjadinya gangguan pada jaringan.

Sejak pertengahan tahun 2004, kami telah membangun dan mengoperasikan layanan *fixed wireless access* di Jakarta, Surabaya dan sekitarnya dengan menggunakan teknologi CDMA 2000 1x. Di Jakarta, Jawa Barat dan Banten, Pemerintah memberikan 5 MHz spektrum pada frekuensi 1.900 MHz kepada kami, dimana di daerah lainnya kami menggunakan 5 MHz spektrum pada frekuensi 800 MHz. Pada tahun 2005, Pemerintah menetapkan, melalui *press release* dan peraturan pelaksana yang berikutnya bahwa seluruh layanan telekomunikasi dengan menggunakan teknologi *fixed wireless* CDMA 2000 1x harus beralih ke frekuensi 800 MHz dan setelah Desember 2007, frekuensi 1.900 MHz akan dicadangkan secara eksklusif untuk layanan selular 3G. Selanjutnya, Pemerintah menyatakan bahwa tidak ada kompensasi yang akan diberikan kepada operator telekomunikasi sehubungan dengan pengalihan tersebut dan kami tidak diperbolehkan untuk membangun atau mengembangkan jaringan fixed wireless access di Jakarta, Jawa Barat dan Banten.

On December 12, 2006, the Government granted us two channels of nationwide Fixed Wireless license in the 800 MHz frequency. This license replaced our previous 1900 MHz fixed wireless license, which further required us to migrate from this frequency to the new 800 MHz frequency by end of 2007 in the Greater Jakarta area. We plan to expand StarOne's services to several more cities in 2007, either through increased capital expenditures, reallocation of our existing planned expenditures, or a combination of the foregoing.

Since we have to replace the old 1900 MHz radio equipment with the new 800 MHz equipment to complete the frequency migration, we may experience a downgraded level of network quality. We plan to complete the migration process for CDMA by third quarter of 2007, however, we cannot assure you that the migration process will be implemented on time or as planned. Failure to complete the migration in a timely fashion or at all as well as decreased cellular service quality and possible cellular network interference related to the migration may result in a material adverse effect on our business, financial condition, results of operations and prospects.

The entry of Telkom, a well-established Indonesian telecommunications industry incumbent, as a provider of international long-distance services could adversely affect our fixed telecommunications services operating margins, market share and results of operations.

Telkom, a well-established Indonesian telecommunications incumbent with significant political and financial resources, obtained a license to provide international long-distance services on May 13, 2004 and launched its commercial service on June 7, 2004. Telkom's entry into the international long-distance market poses a significant competitive threat to us. As a result of Telkom's entry into the international long-distance market, we lost market share and experienced other adverse effects relating to our fixed telecommunications services business. By the end of 2006, Telkom had acquired

Pada 12 Desember 2006, Pemerintah memberikan lisensi kepada Perseroan untuk penyelenggaraan layanan tetap nirkabel dua saluran berlingkup nasional pada frekuensi 800 MHz. Lisensi ini menggantikan lisensi layanan tetap nirkabel 1900 MHz sebelumnya, yang mewajibkan Perseroan untuk beralih dari frekuensi 1900 MHz ke frekuensi 800 MHz yang baru pada akhir tahun 2007 di kawasan Jabodetabek. Perseroan merencanakan untuk mengembangkan layanan StarOne ke lebih banyak kota di tahun 2007, baik melalui peningkatan pengeluaran modal, re-alokasi dari pengeluaran yang direncanakan sekarang, atau kombinasi dari keduanya.

Karena Perseroan harus memperbaharui piranti radio 1900 MHz yang lama dengan piranti 800 MHz yang baru untuk menyelesaikan proses migrasi frekuensi, Perseroan mungkin akan mengalami penurunan dalam tingkat kualitas layanan. Kami berencana untuk menuntaskan proses peralihan CDMA pada kuartal ketiga tahun 2007, walaupun demikian, kami tidak dapat menjamin bahwa proses pengalihan dapat diselesaikan secara tepat waktu atau sesuai dengan rencana. Kegagalan dalam menuntaskan pengalihan secara tepat waktu serta penurunan kualitas layanan selular dan kemungkinan adanya interferensi pada jaringan selular yang sehubungan dengan pengalihan tersebut yang mungkin memberikan dampak negatif terhadap bisnis, kondisi keuangan, hasil operasi dan prospek kami.

Masuknya Telkom, pemain lama di industri telekomunikasi Indonesia dengan posisi yang sangat mapan, sebagai penyelenggara jasa sambungan jarak jauh internasional dapat memberikan dampak negatif terhadap marjin usaha jasa telekomunikasi tetap, pangsa pasar dan hasil operasi Perseroan.

Telkom, pemain lama dalam industri telekomunikasi Indonesia dengan posisi mapan yang memiliki sumber daya politis dan keuangan yang signifikan, memperoleh ijin penyelenggaraan jasa sambungan jarak jauh internasional pada 13 Mei 2004 dan meluncurkan jasa komersialnya pada 7 Juni 2004. Masuknya Telkom ke pasar jasa sambungan jarak jauh internasional, membuat Perseroan mulai kehilangan pangsa pasarnya dan mengakibatkan dampak negatif lainnya terhadap usaha jasa

substantially greater market share than us for international long-distance services. In addition, the Government is currently considering issuing a new international long-distance license to another telecommunications operator in an effort to encourage greater competition in the Indonesian long-distance services market. We cannot assure you that such adverse effects will not continue or that such increased competition will not continue to erode our market share or adversely affect our fixed telecommunications services operating margins and results of operations.

VoIP usage is increasing, and certain customers use VoIP services rather than traditional international long-distance services, which may continue to have a material adverse impact on our fixed telecommunications services business.

Worldwide and Indonesian trends indicate increased usage of VoIP services and a corresponding decrease in the usage of traditional international long-distance services. The cost structure for providers of VoIP services is lower than that for traditional fixed-line operators and as such, VoIP services are customarily offered at significant cost savings compared to international long-distance services. Availability of VoIP services, despite their lower quality as compared to international long-distance services, may continue to adversely impact our operating revenues from fixed telecommunications services due to lower traffic volumes and reduced pricing plans for our traditional international long-distance services.

A decrease in applicable accounting rates may adversely affect our operating revenues derived from interconnection fees charged to foreign telecommunications operators.

Telecommunications providers make interconnection settlements based on established accounting rates contained in agreements between such providers. These agreements are subject to periodic renegotiation and, in recent years, certain foreign telecommunications operators have negotiated reductions in

telekomunikasi tetap Perseroan. Pada akhir 2006, Telkom telah merebut pangsa pasar yang substansial dibandingkan Indosat untuk layanan sambungan jarak jauh. Bahkan, Pemerintah tengah mempertimbangkan untuk menerbitkan lisensi jasa sambungan jarak jauh bagi operator telekomunikasi lain dalam upaya untuk menggairahkan kompetisi pasar jasa sambungan jarak jauh di Indonesia. Tidak ada jaminan bahwa dampak tersebut tidak akan berlanjut untuk mengurangi pangsa pasar atau sangat berpengaruh negatif terhadap marjin usaha jasa komunikasi tetap dan hasil operasi Perseroan.

Peningkatan penggunaan VoIP dan kecenderungan sebagian pelanggan untuk menggunakan layanan VoIP daripada jasa sambungan jarak jauh internasional tradisional, akan terus memberikan dampak negatif yang material bagi usaha jasa komunikasi tetap Perseroan.

Kecenderungan di seluruh dunia termasuk Indonesia menunjukkan peningkatan penggunaan layanan VoIP serta penurunan penggunaan jasa sambungan jarak jauh internasional tradisional. Para penyelenggara layanan VoIP memiliki struktur biaya yang lebih rendah dibandingkan penyelenggara layanan jaringan tetap internasional, sehingga layanan VoIP umumnya dapat menawarkan penghematan biaya yang jauh lebih besar daripada jasa sambungan jarak jauh internasional tradisional. Kehadiran layanan VoIP, meskipun kualitasnya lebih rendah dibanding jasa sambungan jarak jauh internasional tradisional, dapat terus menimbulkan dampak negatif terhadap pendapatan usaha dari jasa komunikasi tetap Perseroan akibat menurunnya baik jumlah penggunaan maupun rancangan harga dari jasa sambungan jarak jauh internasional tradisional dari Perseroan.

Penurunan accounting rate yang diterapkan dapat berdampak negatif terhadap pendapatan usaha yang berasal dari pendapatan jasa interkoneksi ke penyelenggara telekomunikasi luar negeri.

Penyelenggara telekomunikasi melakukan pembayaran berdasarkan *accounting rate* yang terdapat dalam perjanjian antara penyelenggara tersebut. Perjanjian tersebut dapat dinegosiasikan kembali secara periodik, dan pada tahun-tahun terakhir ini, penyelenggara telekomunikasi luar

accounting rates. As a result, international accounting rates have decreased in recent years, and we expect that they will continue to decrease. Any reduction in accounting rates with foreign telecommunications operators may result in reduced interconnection revenues derived from international incoming calls.

Interconnection revenues from foreign telecommunications operators may be unreliable, and we may not receive all monies due in connection with the provision of our fixed telecommunications services.

A significant portion of our operating revenues from fixed telecommunications services consists of amounts received from foreign telecommunications operators for handling incoming calls to Indonesia. Such operators may not pay these interconnection amounts to us promptly as such amounts become due and payable. Further, adverse economic conditions experienced by such foreign telecommunications operators in their home countries may adversely affect such operators' ability to pay such interconnection amounts to us in a timely manner or at all.

The unstable economic and political situation in Indonesia may adversely affect the level of international business activity in Indonesia, which may have a material adverse effect on our operating revenues from international long-distance services.

Our international long-distance services are impacted by the levels of international business activity and tourism in Indonesia, international accounting rates, tariffs for international long-distance, fluctuations in the exchange rate of the Indonesian rupiah against the U.S. dollar and compensation to telecommunications carriers and service providers. The continued unstable economic and political situation in Indonesia, including events preceding the General Election in 2009, may adversely affect foreign investment and international business activity in Indonesia,

negeri tertentu melakukan negosiasi pengurangan tarif perhitungan. Akibatnya, *accounting rate* internasional mengalami penurunan pada beberapa tahun terakhir, dan Perseroan memperkirakan bahwa penurunan tersebut akan terus berlanjut. Pengurangan *accounting rate* dengan penyelenggara telekomunikasi luar negeri dapat mengakibatkan berkurangnya pendapatan interkoneksi yang berasal dari panggilan *incoming* internasional.

Pendapatan interkoneksi dari penyelenggara telekomunikasi luar negeri mungkin tidak dapat diandalkan, dan Perseroan mungkin tidak menerima semua tagihan yang berkaitan dengan provisi jasa telekomunikasi tetap.

Porsi signifikan pendapatan usaha dari jasa komunikasi tetap terdiri atas jumlah yang diterima dari penyelenggara telekomunikasi luar negeri untuk menangani panggilan incoming ke Indonesia. Penyelenggara tersebut dapat tidak segera membayar jumlah tagihan interkoneksi kepada Indosat pada tanggal pembayaran tepat waktu. Juga, kondisi perekonomian yang lemah di negara asal penyelenggara telekomunikasi luar negeri dapat berdampak negatif terhadap kemampuan penyelenggara untuk membayar jumlah tagihan interkoneksi kepada Perseroan pada waktunya, atau bahkan tidak sama sekali.

Ketidakstabilan situasi ekonomi dan politik di Indonesia dapat mempengaruhi tingkat kegiatan bisnis internasional di Indonesia, yang berdampak negatif terhadap pendapatan operasional Indosat dari jasa SLI.

Jasa sambungan jarak jauh internasional Perseroan dipengaruhi oleh tingkat kegiatan bisnis dan pariwisata di Indonesia, *accounting rate* internasional, tarif untuk sambungan langsung internasional, fluktuasi dalam nilai tukar rupiah terhadap mata uang dolar AS dan kompensasi untuk penyelenggara telekomunikasi dan penyedia layanan. Situasi ekonomi dan politik yang kurang stabil di indonesia, termasuk event akan digelarnya Pemilihan Umum tahun 2009, dapat berpengaruh negatif terhadap investasi asing dan kegiatan bisnis internasional di Indonesia, yang dapat mengakibatkan menurunnya permintaan pelanggan terhadap layanan sambungan jarak-jauh internasional.

which may result in lower customer demand for our international long-distance services.

We may be unable to retain both of our international access codes, and the loss of either access code may adversely impact our operating revenues from fixed telecommunications services and our marketing strategy for our fixed telecommunications services.

In August 2003, we received confirmation from the Ministry of Communications and Information Technology that we could continue to provide international long-distance services pursuant to the operating license of our legacy subsidiary, Satelindo, using its 008 international access code in conjunction with our 001 international access code. We have attempted to market these international access codes as distinct brands targeted to different corporate and consumer segments. We cannot assure you that the Government will allow us to continue using both international access codes. If the Government restricts our ability to use both international access codes, our marketing strategy for international long-distance services, and operating revenues related to such services, would be adversely affected.

Kami dapat tidak memiliki kemampuan untuk mempertahankan kode akses internasionalnya, dan kehilangan salah satu kode aksesnya akan dapat berdampak negatif terhadap pendapatan usaha dari jasa komunikasi tetap dan strategi pemasaran untuk jasa telekomunikasi tetap Perseroan.

Pada bulan Agustus 2003, Perseroan menerima konfirmasi dari Kementrian Komunikasi dan Teknologi Informasi bahwa Perseroan dapat melanjutkan menyediakan jasa sambungan jarak jauh internasional sesuai dengan ijin usaha anak Perseroan, Satelindo, menggunakan kode akses internasional 008 bersama dengan kode akses internasional 001. Perseroan berusaha memasarkan kode akses internasional ini sebagai *brand* yang berbeda dengan target segmen korporat dan konsumen yang berbeda. Tidak ada jaminan bahwa Pemerintah akan memperbolehkan Perseroan untuk terus menggunakan kedua kode akses internasional tersebut. Jika Pemerintah membatasi kemampuan Perseroan untuk menggunakan kedua kode akses internasional tersebut, hal itu dapat berdampak negatif terhadap strategi pemasaran untuk jasa sambungan jarak jauh internasional dan pendapatan usaha yang terkait dengan jasa tersebut.

DISCLOSURE COMMITTEE

Sitting from left to right:
Dewie Pelitawati, Group Head Legal
Strasfiatri Auliana, Group Head Corporate Secretary
Bambang Herwin S., Group Head Controlling
Komalaningsih, Group Head Accounting

Standing from left to right:
Atje M. Darjan, Group Head Treasury
Rustanto, Team Coordinator ERM
Reynier Wajong, Group Head Internal Audit

Benjamin B. Salindeho, Group Head Risk and Compliance
(not in picture)

Credit and Corporate Ratings

Pefindo
- idAA+/Stable Outlook
- idAA+(sy)/Stable Outlook

Moody's
- Ba1/Positive Outlook (LC Currency Issuer Rating)
- Ba1/Positive Outlook (LT Corporate Family Rating)

Standard & Poor's
- BB/Stable Outlook (LT Local Issuer Credit)
- BB/Stable Outlook (LT Foreign Issuer Credit)

The Committees

- Audit Committee, since 2001
- Remuneration Committee, since 2003
- Disclosure Committee, since 2004
- Risk Management Committee, since 2005
- Satellite Strategy Committee, since 2006

Awards

- Business Review 2006: Business Review Award 2006 for 5th Best Financial Performance and 8th Best Corporation, April
- Finance Asia: Asia's Best Companies Awards 2006 for 5th Best Managed Company, 3rd Best Corporate Governance, June
- Annual Report Award for 2nd Best Annual Report in the private listed non-financial companies category, August
- The Indonesian Institute for Corporate Governance (IICG), GCG Perception Index: "Trusted" rating (2nd highest rating) in the Infrastructure and Utilities Sector, December

Events

Annual General Meeting of Shareholders and Public Expose, June 29

CORPORATE GOVERNANCE REPORT
LAPORAN TATA KELOLA PERUSAHAAN

The application of the principles of "Good Corporate Governance" represents the commitment of PT Indosat Tbk (hereafter referred to as "the Company" or "Indosat") to operating its business in a responsible manner. As a public company whose shares have a dual listing on the Jakarta Stock Exchange (JSX), Surabaya Stock Exchange (SSX) and New York Stock Exchange (NYSE) and listed its bonds at SSX, Luxembourg Stock Exchange and Singapore Exchange, Indosat consistently strives to apply the principles of good corporate governance to the highest standard.

We believe that putting the principles of fairness, transparency, accountability and responsibility into action will increase the value of the Company. The implementation of good corporate governance in the Company is continually improved and updated to provide greater benefit to all our stakeholders.

The improvement of corporate governance practices in 2006 included the following activities:

- Implementation of Article 404 of the 2002 Sarbanes-Oxley Act
  As a company listed in the United States of America, Indosat also complies with the provisions issued by the US-SEC, one of which is the 2002 Sarbanes-Oxley Act. With specific reference to Article 404 of the 2002 Sarbanes-Oxley Act regarding internal controls over the compilation of financial statements, the Company has implemented this as part of the Company's business process and the result will be submitted to the US-SEC at the same time as the Annual Report on Form 20-F.
- The establishment of the Enterprise Risk Management Team
  The Company formed an Enterprise Risk Management Team at the end of 2006 as the basis for the functions of oversight, control and discipline in managing risks.

Penerapan prinsip-prinsip "Tata Kelola Perusahaan yang Baik" merupakan bagian dari komitmen PT Indosat Tbk (selanjutnya disebut "Perseroan" atau "Indosat") untuk menjalankan kegiatan bisnis secara bertanggung jawab. Indosat sebagai perusahaan publik yang mencatatkan sahamnya secara dual listing di Bursa Efek Jakarta (BEJ), Bursa Efek Surabaya (BES) dan New York Stock Exchange (NYSE) serta mencatatkan obligasinya di BES, Luxembourg Stock Exchange dan Singapore Exchange, terus berupaya untuk menerapkan prinsip-prinsip Tata Kelola Perusahaan yang Baik dengan standar tertinggi.

Kami meyakini bahwa dengan perwujudan prinsip kewajaran, transparansi, akuntabilitas dan tanggung jawab, akan meningkatkan nilai Perseroan. Pelaksanaan tata kelola perusahaan yang baik tersebut terus disempurnakan sehingga memberikan manfaat yang semakin besar bagi para *stakeholder*.

Penyempurnaan praktek tata kelola perusahaan di tahun 2006, mencakup kegiatan-kegiatan sebagai berikut:

- Implementasi Pasal 404 Sarbanes-Oxley Act 2002
  Sebagai perusahaan yang tercatat di Amerika Serikat, Perseroan juga mengikuti ketentuan yang dikeluarkan oleh US-SEC, salah satunya adalah Sarbanes-Oxley Act 2002. Khusus terkait Pasal 404 Sarbanes-Oxley Act 2002 terkait dengan pengendalian internal dalam pembuatan Laporan Keuangan, Perseroan telah menyiapkan implementasinya sebagai bagian dalam proses bisnis Perseroan dan akan disampaikan bersamaan dengan penyampaian Laporan Tahunan dalam Format 20-F ke US-SEC.
- Pembentukan Tim *Enterprise Risk Management*
  Perseroan membentuk Tim Enterprise Risk Management pada akhir tahun 2006 sebagai landasan dalam menjalankan fungsi pengawasan, pengendalian dan disiplin dalam mengelola risiko.
- Penyempurnaan *Whistleblower Policy*
  Prosedur ini diperuntukan bagi para karyawan dan pihak-pihak lain yang berkepentingan untuk menyampaikan

- Improvement of the Whistleblower Policy
  This policy sets forth the procedure for employees and other concerned parties to submit complaints or concerns regarding the accuracy of the financial statements, press releases or other disclosures of information, accounting issues, internal accounting controls or audits. This policy was first implemented in 2005.
- Improvement of the Code of Ethics
  The Code of Ethics serves as a guideline for the conduct of the Directors and employees of the Company in their execution of the Company's business operations, and is, in addition, a requirement for all public companies with a dual listing. The Code of Ethics was first implemented in 2004.
- Optimizing the Website
  To make it easier for all stakeholders to obtain information related to the Company and its subsidiaries, the Company periodically updates and expands its website http://www.indosat.com, to make it more informative and easy to access at any time.

  Information on Indosat's corporate governance policy and its implementation can be found in the Corporate Governance section of the Indosat website, including such items as (a) the Company's Articles of Association; (b) statements concerning corporate governance as required by the NYSE Listing Rules Article 303A.11 (c) the Code of Ethics as required by Article 406 of the 2002 Sarbanes-Oxley Act and the NYSE Listing Rules Article 303A.10 (d) the Charters of the Audit Committee and other Committees that are responsible to the Board of Commissioners and (e) the Company's Whistleblower Policy.

APPLICATION OF CORPORATE VALUES

The Company has formulated a set of corporate values that guide the conduct of Indosat's employees as they carry out their professional duties and responsibilities. The application of these values relates to current corporate governance principles. The values, collectively known as Insan Gemilang, are Integrity, Cooperation, Excellence, Partnership and Focus on the Customer.

pengaduan atau kekhawatiran mengenai akurasi laporan keuangan, siaran pers atau bentuk keterbukaan informasi lainnya, masalah akuntansi, pengendalian akuntansi internal atau audit. Kebijakan ini pertama kali diimplementasikan pada tahun 2005.

- Penyempurnaan Kode Etik
  Kode Etik ini merupakan pedoman tata perilaku Direktur dan karyawan Perseroan dalam pelaksanaan kegiatan usaha Perseroan termasuk memenuhi kewajiban sebagai perusahaan publik yang dual listing. Kode Etik ini pertama kali diimplementasikan pada tahun 2004.
- Optimalisasi Situs Web
  Untuk kemudahan bagi seluruh *stakeholder* dalam memperoleh informasi yang berkaitan dengan Perseroan dan anak-anak perusahaannya, Perseroan dari waktu ke waktu terus mengembangkan situs http://www.indosat.com, agar lebih informatif dan mudah diakses setiap waktu.

Berbagai informasi kebijakan dan pelaksanaan tata kelola perusahaan dapat ditemui dalam Bagian Corporate Governance situs Indosat seperti (a) Anggaran Dasar Perseroan (b) Pernyataan mengenai tata kelola perusahaan sebagaimana dipersyaratkan oleh Peraturan Pencatatan NYSE Pasal 303A.11 (c) Kode Etik sebagaimana dipersyaratkan oleh Pasal 406 Sarbanes-Oxley Act 2002 dan Peraturan Pencatatan NYSE Pasal 303A.10 serta (d) Charter (Pedoman Kerja) dari Komite Audit dan Komite-Komite lainnya yang bertanggung jawab kepada Dewan Komisaris serta (e) tata cara penanganan pengaduan *(Whistleblower Policy)*.

PENERAPAN NILAI-NILAI PERUSAHAAN

Perseroan telah merumuskan nilai-nilai perusahaan yang menjadi pedoman perilaku karyawan Indosat dalam menjalankan tugas dan tanggungjawab profesinya. Penerapan nilai-nilai yang mengacu kepada prinsip tata kelola perusahaan yang berlaku, dijabarkan dalam nilai-nilai Insan Gemilang, yaitu Integritas, Kerjasama, Keunggulan, Kemitraan dan Fokus kepada Pelanggan.

THE MANAGEMENT OF THE COMPANY

BOARD OF COMMISSIONERS

The duties of the Board of Commissioners, according to the Articles of Association, are to exercise oversight over the management of the Company, including the Company's development plan, the implementation of the Company's Work Plan, Budget and provisions of the Articles of Association, and the resolutions of the General Meeting of Shareholders (GMS), as well as discharging their duties, exercising their authority and fulfilling their responsibilities in accordance with the provisions of the Articles of Association of the Company, the decisions of the GMS and the prevailing laws and regulations. In performing its oversight function, the Board of Commissioners is responsible to the GMS.

The term of office of the Board of Commissioners ends at the close of the fourth Annual GMS after the date of appointment of the Board without reducing the right of the GMS to dismiss any member of the Board of Commissioners at any time before the end of their term of office. The Board of Commissioners of the Company currently has nine members including the President Commissioner, who serve for a term from 2004 until 2008. Three members of the Board of Commissioners, representing more than 30% of the total membership of the Board, are Independent Commissioners, in compliance with capital market regulations.

As of 31 December 2006, the composition of the Board of Commissioners of the Company and their attendance at Board of Commissioners Meetings since 1 January 2006 is as follows:

PENGURUS PERSEROAN

DEWAN KOMISARIS

Tugas Dewan Komisaris berdasarkan Anggaran Dasar adalah melakukan pengawasan terhadap pengelolaan Perseroan termasuk rencana pengembangan Perseroan, pelaksanaan Rencana Kerja dan Anggaran Perseroan, ketentuan-ketentuan Anggaran Dasar dan keputusan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) serta melakukan tugas, wewenang dan tanggung jawabnya sesuai dengan ketentuan-ketentuan dalam Anggaran Dasar Perseroan, keputusan RUPS dan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Dalam melakukan tugas pengawasan, Dewan Komisaris bertanggung jawab kepada RUPS.

Masa jabatan Dewan Komisaris berakhir pada penutupan RUPS Tahunan Keempat setelah tanggal pengangkatannya, tanpa mengurangi hak dari RUPS untuk memberhentikan anggota Komisaris sewaktu-waktu sebelum masa jabatannya berakhir. Dewan Komisaris Perseroan saat ini terdiri atas sembilan orang anggota termasuk Komisaris Utama, dengan periode masa jabatan dari tahun 2004 sampai dengan tahun 2008. Tiga Anggota Dewan Komisaris yang merupakan lebih dari 30% dari jumlah seluruh anggota Dewan Komisaris, merupakan Komisaris Independen sesuai dengan ketentuan pasar modal.

Sampai dengan 31 Desember 2006, susunan Dewan Komisaris Perseroan dan prosentase kehadiran dalam Rapat Dewan Komisaris sejak I Januari 2006 adalah sebagai berikut:

Name Nama	Position Jabatan	Attendance (Percentage) Kehadiran (Persentase)
Peter Seah Lim Huat	President Commissioner	100%
Lee Theng Kiat	Commissioner	80%
Sio Tat Hiang	Commissioner	100%
Sum Soon Lim	Commissioner	100%
Roes Aryawijaya	Commissioner	80%
Setyanto P. Santosa	Commissioner	100%
Lim Ah Doo	Independent Commissioner	80%
Farida Eva Riyanti Hutapea	Independent Commissioner	100%
Soeprapto S.IP	Independent Commissioner	80%

Note: During the period 1 January to 31 December 2006, five Board of Commissioners' meetings were held, of which four were also attended by the Directors. Any non-attendance of Board members was due to official business or ill health.
Catatan: Selama periode 1 Januari sampai dengan 31 Desember 2006, telah dilakukan rapat Dewan Komisaris sebanyak 5 kali, dimana 4 kali Rapat dihadiri oleh Direksi. Ketidakhadiran anggota Dewan Komisaris disebabkan karena dinas atau sakit.

BOARD OF DIRECTORS

The principal duties of the Board of Directors, according to the Articles of Association, are to lead and manage the Company in accordance with the corporate objectives and to strive constantly to improve the Company's efficiency and effectiveness, as well as to control, safeguard and manage the Company's assets.

The term of office of the Board of Directors ends upon the close of the fifth Annual GMS after the date of the Board's appointment, without prejudicing the right of the GMS to dismiss any member of the Board of Directors at any time before the end of their term of office. The current Board of Directors is serving from 2005 until 2010.

The position of President Director of the Company has been vacant since the resignation of Mr. Hasnul Suhaimi by his letter to the Board of Commissioners and the Board of Directors of the Company dated 30 May 2006. The Board of Commissioners, through their letter dated 16 June 2006, accepted his resignation, effective as of 8 June 2006.

As of 31 December 2006, the composition of the Board of Directors of the Company and the attendance of the members at Board of Directors' meetings since 1 January 2006 is as follows:

DIREKSI

Tugas pokok Direksi berdasarkan Anggaran Dasar Perseroan adalah memimpin dan mengurus Perseroan sesuai dengan tujuan Perseroan dan senantiasa berusaha meningkatkan efisiensi dan efektivitas Perseroan serta menguasai dan memelihara, dan mengurus kekayaan Perseroan.

Masa jabatan Direksi berakhir pada penutupan RUPS Tahunan ke-lima setelah tanggal pengangkatannya, tanpa mengurangi hak dari RUPS untuk memberhentikan anggota Direksi sewaktu-waktu sebelum masa jabatannya. Masa jabatan Direksi saat ini adalah sejak tahun 2005 sampai dengan 2010.

Jabatan Direktur Utama Perseroan kosong sejak pengunduran diri Bapak Hasnul Suhaimi melalui surat pengunduran diri kepada Dewan Komisaris dan Direksi Perseroan pada tanggal 30 Mei 2006. Selanjutnya Dewan Komisaris melalui surat tertanggal 16 Juni 2006, menerima pengunduran diri tersebut, yang berlaku efektif sejak tanggal 8 Juni 2006.

Sampai dengan tanggal 31 Desember 2006, susunan Direksi Perseroan dan prosentase kehadiran dalam Rapat Direksi sejak I Januari 2006 adalah sebagai berikut:

Name Nama	Position Jabatan	Attendance (Percentage) Kehadiran (Persentase)
Kaizad B. Heerjee	Deputy President Director	94.60%
Wong Heang Tuck	Director of Finance	70.87%
Wahyu Wijayadi	Director of Marketing	86.49%
Johnny Swandi Sjam	Director of Jabotabek & Corporate Sales	83.79%
Wityasmoro Sih Handayanto	Director of Regional Sales	86.49%
Raymond Tan Kim Meng	Director of Network	75.68%
Joseph Chan Lam Seng*	Director of Information Technology	78.38%
S. Wimbo Hardjito	Director of Corporate Services	75.68%

Note: During the period 1 January to 31 December 2006, the Board of Directors met a total of 37 times. Any non-attendance by members of the Board was due to official business or ill health.
Catatan: Selama periode 1 Januari sampai dengan 31 Desember 2006, Direksi telah menyelenggarakan rapat sebanyak 37 kali. Ketidakhadiran anggota Direksi disebabkan karena dinas atau sakit

*Joseph Chan Lam Seng has been the Director since December 12, 2006 whose name function is to assist the Deputy President to comply with Section 404 Sarbanes Oxley Act, Enterprise Risk Management and Revenue Assurance. The Information Technology function is the responsibility of Raymond Tan Kim Meng.
*Mulai 12 Desember 2006, Joseph Chan Lam Seng menjabat sebagai Direktur yang bertugas membantu Wakil Direktur Utama di bidang kepatuhan terhadap Section 404 Sarbanes Oxley Act, Enterprise Risk Management dan Revenue Assurance. Fungsi Information Technology menjadi tanggung jawab Raymond Tan Kim Meng.

During 2006, the Company organized a number of training programs to build the competencies of the Board of Directors. These were: Spiritual Leadership, Board of Directors Synergic Building (Together Everybody Aim Multiple Success – TEAMS) and Global Business & Technology Conferences.

COMMISSIONERS' REMUNERATION

Members of the Board of Commissioners receive remuneration that consists of an honorarium, incentives, insurance, bonuses and other facilities and benefits, the amount of which is recommended by Remuneration Committee and determined at the GMS. The total amount of the remuneration awarded to members of the Board of Commissioners is reported by the Company at the GMS.

For 2006, the remuneration of the Board of Commissioners that was approved at the Annual GMS on 29 June 2006 was Rp17,000,000,000, and the distribution of said amount was based on the composition of the Board of Commissioners at the time of the Annual GMS. The remuneration was distributed, pursuant to the Annual GMS, as follows:

- President Commissioner: Rp1,702,062,308 and
- Commissioner: Rp1,567,163,715 (average)

In practice, the remuneration of members of the Board of Commissioners may differ according to the duties and responsibilities of each Commissioner on the Board of Commissioners' committees.

Realisation of the remuneration of the Board of Commissioners in 2006 are presented in the table below:

Sepanjang tahun 2006, Perseroan telah menyelenggarakan program pelatihan untuk meningkatkan kompetensi Direksi, yaitu: Spiritual Leadership, Board of Directors Synergic Building (Together Everybody Aim Multiple Success – TEAMS) dan Global Business & Technology Conferences.

REMUNERASI KOMISARIS

Anggota Komisaris memperoleh remunerasi yang terdiri dari honorarium, insentif, asuransi, tantiem berikut fasilitas dan tunjungan lainnya, yang jumlahnya direkomendasikan oleh Komite Remunerasi dan ditetapkan dalam RUPS. Jumlah remunerasi yang telah diberikan kepada anggota Komisaris dilaporkan oleh Perseroan dalam RUPS.

Untuk periode tahun 2006, remunerasi Dewan Komisaris yang telah disetujui dalam RUPS Tahunan tanggal 29 Juni 2006 adalah sebesar Rp17.000.000.000 dan pembagiannya didasarkan komposisi Komisaris pada saat RUPS Tahunan. Pengaturan pembagian remunerasi sesuai RUPS Tahunan tersebut adalah:

- Komisaris Utama: Rp1.702.062.308 dan
- Komisaris: Rp1.567.163.715 (rata-rata)

Dalam implementasinya remunerasi Anggota Komisaris dapat berbeda sesuai dengan tugas dan tanggung jawab dari masing-masing Komisaris dalam komite-komite Komisaris.

Realisasi Remunerasi Dewan Komisaris sepanjang tahun 2006 disajikan dalam tabel dibawah ini:

Honorarium for 2006 Honorarium tahun 2006	Bonuses for 2005 Bonus tahun 2005	Incentives for 2006 Insentif tahun 2006	Retainer for 2006 Retainer tahun 2006	Total Jumlah
10,485,202,569	-	-	1,777,884,202	12,263,086,771

Note: Total Cash including Income Tax for 2006.
Catatan: Total Kas termasuk Pajak Penghasilan untuk tahun 2006.

DIRECTORS' REMUNERATION

Details of the realization of the remuneration of the Board of Directors in 2006 are presented in the table below:

REMUNERASI DIREKSI

Perincian mengenai realisasi Remunerasi Direksi sepanjang tahun 2006 disajikan pada tabel di bawah ini:

Period Periode	Salary for 2006 Gaji tahun 2006	Bonuses for 2005 Bonus tahun 2005	Incentives for 2006 Insentif tahun 2006	Total Jumlah
January – June	13,704,108,172	9,859,817,893	-	23,563,926,066
July - December	14,034,630,024	-	-	14,034,630,024
TOTAL	27,738,738,197	9,859,817,893	-	37,598,556,090

Note: Total Cash including Income Tax for 2006.
Catatan: Total Kas termasuk Pajak Penghasilan untuk tahun 2006.

OWNERSHIP OF COMPANY'S SHARES BY MEMBERS OF THE COMMISSIONERS AND MEMBERS OF THE DIRECTORS

In line with the capital market regulations that prohibit Company Insiders from buying and selling Company shares, the Company applies a Trading Window Period policy for Commissioners, Directors and senior executives. The Trading Window Period is opened two days after the Company's quarterly financial statement is published and is closed ten days later, or upon the emergence of any non-public material information, whichever is the earlier.

KEPEMILIKAN SAHAM PERSEROAN OLEH ANGGOTA KOMISARIS DAN ANGGOTA DIREKSI

Sesuai ketentuan pasar modal yang melarang Orang Dalam Perseroan melakukan pembelian dan penjualan saham Perseroan, maka Perseroan menerapkan kebijakan *Trading Window Period* untuk Komisaris, Direktur dan pejabat senior. *Trading Window Period* dibuka dua hari kerja setelah Perseroan menerbitkan laporan keuangan triwulan dan ditutup sepuluh hari sesudahnya, atau pada saat terdapat informasi material non publik, mana yang terjadi lebih dahulu.

In 2006, the total ownership of Company shares by members of the Board of Commissioners and Board of Directors was less than 1 percent. Details of the share ownership of members of the Board of Commissioners and Board of Directors on 31 December 2006 are as follows:

Pada tahun 2006, total kepemilikan saham Perseroan oleh anggota Dewan Komisaris dan Direksi adalah kurang dari 1 persen. Rincian kepemilikan saham anggota Dewan Komisaris dan Direksi pada tanggal 31 Desember 2006 adalah sebagai berikut:

OWNERSHIP OF SHARES BY THE COMMISSIONERS
KEPEMILIKAN SAHAM OLEH KOMISARIS

Name Nama	Total Shares Total Saham	Percentage Persentase
Peter Seah Lim Huat	-	-
Lee Theng Kiat	135,000	0.0025
Sio Tat Hiang	-	-
Sum Soon Lim	-	-
Roes Aryawijaya	135,000	0.0025
Setyanto P. Santosa	135,000	0.0025
Lim Ah Doo	-	-
Farida Eva Riyanti Hutapea	-	-
Soeprapto S.IP	-	-

OWNERSHIP OF SHARES BY THE DIRECTORS
KEPEMILIKAN SAHAM OLEH DIREKSI

Name Nama	Total Share Jumlah Saham	Percentage Persentase
Kaizad B. Heerjee	-	-
Wong Heang Tuck	150,000	0.0028
Wahyu Wijayadi	252,500	0.0046
Johnny Swandi Sjam	30,000	0.0006
Wityasmoro Sih Handayanto	287,500	0.0053
Raymond Tan Kim Meng	222,500	0.0041
Joseph Chan Lam Seng	150,000	0.0028
S.Wimbo Hardjito	2,500	0.0000

CORPORATE COMMITTEES

To assist with the implementation of their duties and responsibilities, the Board of Commissioners has formed four committees that are under its supervision. These are the Audit Committee, the Remuneration Committee, the Risk Management Committee and the Satellite Strategy Committee. Each Committee has a written Charter, approved by the Board of Commissioners, that stipulates its duties and responsibilities.

KOMITE-KOMITE PERSEROAN

Untuk membantu pelaksanaan tugas dan tanggung jawabnya, Dewan Komisaris telah membentuk empat Komite di bawah pengawasannya, yaitu Komite Audit, Komite Remunerasi, Komite Manajemen Risiko dan Komite Strategi Satelit. Masing-masing Komite memiliki Pedoman Kerja tertulis yang menetapkan tugas dan tanggung jawabnya dan telah disetujui oleh Dewan Komisaris.

In addition, the Board of Directors has established a Disclosure Committee to manage the information disclosure process and to guarantee the compliance and accuracy of the information disclosed by the Company.

BOARD OF COMMISSIONERS' COMMITTEES

AUDIT COMMITTEE

Pursuant to the prevailing regulations, Indosat has established an Audit Committee, which is charged with assisting the Board of Commissioners by, among other things, scrutinizing any financial information that will be published by the Company and reviewing the implementation of audits by the internal auditor. The duties of the Audit Committee are set forth in detail in the Audit Committee Charter, which can be seen on the Company's website: http://www.indosat.com.

Indosat's Audit Committee complies with NYSE standards, which require the Audit Committee to have three members who meet the criteria for independence.

Indosat's Audit Committee also complies with Bapepam rules, which require that at least one member of the Audit Committee is an Independent Commissioner and at least two members are external parties.

Since 8 June 2005, Indosat's Audit Committee has comprised five members, three of whom are Independent Commissioners, while the remaining two are external members.

Selain itu, Direksi telah membentuk Komite Keterbukaan Informasi untuk mengelola proses pengungkapan informasi dan memastikan kepatuhan serta akurasi informasi yang diungkapkan Perseroan.

KOMITE DEWAN KOMISARIS

KOMITE AUDIT

Sesuai dengan peraturan yang berlaku, Indosat telah membentuk Komite Audit yang bertugas membantu Dewan Komisaris antara lain dalam menelaah informasi keuangan Perseroan yang akan diterbitkan, menelaah pelaksanaan pemeriksaan oleh auditor internal Rincian Tugas Komite Audit dituangkan dalam Charter Komite Audit yang dapat dilihat di situs Perseroan http://www.indosat.com.

Komite Audit Indosat mengikuti standar NYSE yang mensyaratkan Komite Audit memiliki tiga orang anggota yang memenuhi kriteria independensi.

Komite Audit Indosat telah memenuhi persyaratan Bapepam yang mensyaratkan Komite Audit dengan keanggotaan paling sedikit terdiri atas satu orang Komisaris Independen dan dua orang dari pihak eksternal.

Sejak tanggal 8 Juni 2005, susunan Komite Audit Indosat terdiri atas lima anggota, tiga di antaranya merupakan Komisaris Independen, sedangkan selebihnya merupakan pihak eksternal.

THE AUDIT COMMITTEE MEMBERS
ANGGOTA KOMITE AUDIT

Name Nama	Position Jabatan	Member Since Anggota sejak
Lim Ah Doo	Chairman of the Audit Committee	2002
Farida Eva Riyanti Hutapea	Member	2004
Soeprapto S.IP	Member	2005
Achmad Rivai	Independent Expert	2001
Achmad Fuad Lubis	Independent Expert	2001

In accordance with the provisions of Article 407 (a) of the 2002 Sarbanes-Oxley Act, the Board of Commissioners has appointed Lim Ah Doo and Farida Eva Riyanti Hutapea as Audit Committee Financial Experts. In addition, Indosat has also applied a policy that requires the approval of the Audit Committee for all audit and non-audit services that will be performed by the Company's independent auditor.

REMUNERATION COMMITTEE

According to its Charter, the Remuneration Committee is charged with providing opinions to the Board of Commissioners regarding remuneration, bonuses and benefits for the Board of Commissioners, Board of Directors and employees of the Company, including on the structure, conditions and exercise of share ownership options for the Commissioners, Directors and employees of the Company.

Since 20 July 2004, the membership of the Remuneration Committee has been as follows:

Sesuai ketentuan Pasal 407 (a) Sarbanes-Oxley Act 2002, Dewan Komisaris telah menetapkan Lim Ah Doo dan Farida Eva Riyanti Hutapea sebagai Ahli Keuangan Komite Audit *(Audit Committee Financial Expert).* Selain itu, Indosat juga memberlakukan kebijakan yang mewajibkan persetujuan Komite Audit atas setiap jasa audit dan jasa non-audit yang akan dilakukan oleh auditor independen Perseroan.

KOMITE REMUNERASI

Sesuai dengan Pedoman Kerja, Komite Remunerasi bertugas untuk memberikan pendapat kepada Dewan Komisaris atas remunerasi, bonus dan tunjangan bagi Dewan Komisaris, Direksi, dan karyawan Perseroan, termasuk struktur, syarat dan pelaksanaan opsi kepemilikan saham bagi Komisaris, Direktur dan karyawan Perseroan.

Sejak tanggal 20 Juli 2004, Susunan anggota Komite Remunerasi adalah sebagai berikut:

THE REMUNERATION COMMITTEE MEMBERS
ANGGOTA KOMITE REMUNERASI

Name Nama	Position Jabatan	Member Since Anggota sejak
Sio Tat Hiang	Chairman of the Remuneration Committee	2003
Lim Ah Doo	Member	2003
Farida Eva Riyanti Hutapea	Member	2004

RISK MANAGEMENT COMMITTEE

The Risk Management Committee was established on 26 October 2005 to assist the Board of Commissioners in formulating an appropriate policy with regard to the assessment of risks and the management of risks as well as to review the adequacy, completeness and effective implementation of the corporate risk management process and to recommend improvements where needed.

The current membership of the Risk Management Committee is as follows:

KOMITE MANAJEMEN RISIKO

Pada tanggal 26 Oktober 2005 Komite Manajemen Risiko dibentuk untuk membantu Dewan Komisaris dalam menetapkan kebijakan yang tepat yang menyangkut penilaian risiko dan manajemen risiko serta menelaah kecukupan, kelengkapan dan implementasi yang efektif terhadap proses manajemen resiko perusahaan dan merekomendasikan perbaikan bilamana diperlukan.

Saat ini, susunan anggota Komite Manajemen Resiko adalah sebagai berikut :

MEMBER OF THE RISK MANAGEMENT COMMITTEE
ANGGOTA KOMITE MANAJEMEN RESIKO

Name Nama	Position Jabatan	Member Since Anggota sejak
Sum Soom Lim	Chairman of the Risk Management Committee	2005
Roes Aryawijaya	Member	2005
Setyanto P. Santosa	Member	2005
Sio Tat Hiang	Member	2005

SATELLITE STRATEGY COMMITTEE

On 3 March 2006, the Board of Commissioners formed a Satellite Strategy Committee, which has the task of evaluating potential partners for the Company in relation to the Company's planned satellite launch. The members of the Satellite Strategy Committee are appointed by the Board of Commissioners and are drawn from both the Board of Commissioners and the Board of Directors. The term of the Satellite Strategy Committee will expire on 30 June 2007 but may be extended if necessary.

As of 31 December 2006, the members of the Satellite Strategy Committee are as follows:

KOMITE STRATEGI SATELIT

Pada tanggal 3 Maret 2006, Dewan Komisaris telah membentuk Komite Strategi Satelit, yang bertugas untuk mengevaluasi calon-calon mitra usaha Perseroan terkait rencana peluncuran satelit oleh Perseroan. Anggota Komite Strategi Satelit diangkat oleh Dewan Komisaris dan anggotanya terdiri dari para Komisaris dan anggota Dewan Direksi. Masa kerja Komite Strategi Satelit adalah sampai dengan 30 Juni 2007 dan dapat diperpanjang bilamana diperlukan.

Sejak 31 Desember 2006, susunan anggota Komite Strategi Satelit adalah sebagai berikut:

Name Nama	Position Jabatan	Member since Anggota sejak
Setyanto P Santosa	Chairman of the Satellite Strategy Committee	2006
Lee Theng Kiat	Member	2006
Kaizad B. Heerjee	Member	2006
Wahyu Wijayadi	Member	2006
Wong Heang Tuck	Member	2006
Raymond Tan Kim Meng	Member	2006

BOARD OF DIRECTORS' COMMITTEES

KOMITE DIREKSI

DISCLOSURE COMMITTEE

To fulfil the provisions of Article 302 of the Sarbanes-Oxley Act, on 14 June 2004, the Company stipulated an Information Disclosure Oversight Procedure and simultaneously established a Disclosure Committee to ensure the accuracy of all material information that is to be made public.

The Disclosure Committee is responsible to the Board of Directors and its members comprise several senior executives under the Board of Directors, namely the Corporate Secretary, the

KOMITE KETERBUKAAN INFORMASI

Untuk memenuhi ketentuan Pasal 302 Sarbannes Oxley Act, pada tanggal 14 Juni 2004, Perseroan telah menetapkan Prosedur Pengawasan Keterbukaan Informasi yang sekaligus membentuk Komite Keterbukaan Informasi untuk memastikan akurasi seluruh informasi material yang akan dipublikasikan ke publik.

Komite Keterbukaan Informasi bertanggung jawab kepada Direksi dan beranggotakan beberapa pejabat senior dibawah Direksi yaitu Corporate Secretary, Group Head yang

Group Heads who are responsible for the Accounting, Controlling, Treasury, Internal Audit, Legal Internal Control and the Risk Management Officer.

During 2006, the Disclosure Committee met nine times and shared review findings by email.

CORPORATE SECRETARY

In the Company's organizational structure, the Corporate Secretary is directly responsible to the President Director and is charged with managing relations with investors, the public and internal parties and with managing corporate data.

In March 2004, Indosat appointed Strasfiatri Auliana as the Corporate Secretary.

bertanggung jawab terhadap fungsi *Accounting, Controlling, Treasury, Internal Audit*, Hukum, Pengendalian Internal dan *Risk Management Officer.*

Sepanjang tahun 2006, Komite Keterbukaan Informasi telah menyelenggarakan pertemuan sebanyak 9 kali dan berbagai penelaahan melalui email.

CORPORATE SECRETARY

Dalam struktur organisasi Perseroan, Corporate Secretary bertangungjawab langsung kepada Direktur Utama dan bertugas mengelola hubungan dengan investor, publik, pihak internal serta mengelola data Perseroan.

Sejak bulan Maret 2004, Indosat telah mengangkat Strasfiatri Auliana sebagai Corporate Secretary.

CORPORATE SECRETARY BIOGRAPHY

Strasfiatri Auliana has been Group Head Corporate Secretary since 2004. Before her current role, she has held several positions including Senior Vice President Corporate Communications of Indosat from 2002 to 2004, assignment in the National Banking Restructuring Agency (BPPN) from 2000 to 2002, and assigned in various positions in Indosat from 1987 to 2000. She earned a degree in Electrical Engineering from Bandung Institute of Technology in 1986.

Strasfiatri Auliana telah menjabat Group Head Corporate Secretary sejak 2004. Sebelumnya beliau telah memegang beberapa posisi termasuk Senior Vice President Corporate Communications Indosat dari 2002 ke 2004, penugasan di Badan Penyehatan Perbankan Nasional (BPPN) dari 2000 ke 2002, dan sejumlah posisi lain di Indosat dari 1987 ke 2000. Meraih gelar sarjana dalam bidang Electrical Engineering di Institut Teknologi Bandung pada tahun 1986.

INTERNAL CONTROL SYSTEM

The organ with overall responsibility for the Company's internal control is the Board of Directors, specifically the President Director and the Financial Director, who are assisted in their implementation of oversight by the Internal Audit Group. The main task of the Internal Audit Group is to evaluate, review and analyze all activities within the Company and to coordinate their activities with the Audit Committee.

During 2006, the Internal Audit Group conducted 72 audits, using risk-based methodology, and produced 72 audit reports with a total of 362 recommendations.

SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL

Penanggung-jawab utama dari pengendalian internal Perseroan adalah Direksi, khususnya Direktur Utama dan Direktur Keuangan yang dalam pengawasan pelaksanaannya dibantu oleh Grup Internal Audit. Tugas pokok Grup Internal Audit adalah melakukan evaluasi, penelaahan dan analisa atas semua kegiatan di lingkungan Perseroan dan mengkoordinasikan aktivitasnya dengan Komite Audit.

Sepanjang tahun 2006, Grup Internal Audit telah melaksanakan 72 Kegiatan Audit dan menghasilkan 72 Laporan Hasil Audit dengan 362 Rekomendasi yang menggunakan metodologi berbasis risiko.

In compliance with the provisions of Articles 302 and 404 of the 2002 Sarbanes-Oxley Act regarding management responsibility for formulating and applying internal control procedures with regard to the financial statement, the Company has assigned the Risk & Compliance Group to coordinate the application of said rules.

ENTERPRISE RISK MANAGEMENT

In September 2006 the Company established an Enterprise Risk Management Team, the purpose of which is to create a comprehensive approach to anticipating, identifying, prioritizing, managing and monitoring the portfolio of business risks that influence the Company. The team is responsible to the Board of Directors of the Company and reports its activities to the Risk Management Committee.

The goal of establishing the Enterprise Risk Management Team covered five key issues, as follows:

1. To design and implement a comprehensive risk management process that is integrated with strategic management processes.
2. To ensure that questions related to the process of ownership are conveyed clearly so that the roles, responsibility and authority can be properly understood.
3. To design and implement a comprehensive process to monitor and review high risk profiles and identify gaps in the management of said risks, consistent with the business objectives of the Company.
4. To develop a risk management strategy as well as concrete measures to build risk management capability, and update them continuously.
5. To constantly monitor the information given to decision makers to help them manage key risks and protect the interests of the shareholders.

INDEPENDENT AUDITOR

The Independent Auditor is appointed by the Annual GMS based on the recommendations of the Board of Commissioners and the Audit Committee.

Untuk memenuhi ketentuan Pasal 302 dan 404 Sarbanes-Oxley Act 2002 terkait dengan tanggung jawab manajemen untuk membuat dan menerapkan prosedur pengendalian internal terhadap laporan keuangan, Perseroan telah menetapkan Grup *Risk & Compliance* untuk mengkordinasikan penerapan aturan tersebut.

ENTERPRISE RISK MANAGEMENT

Pada September 2006 Perseroan telah membentuk Tim Pengelolaan Risiko Usaha *(Enterprise Risk Management Team)* yang bertujuan untuk menciptakan sebuah pendekatan menyeluruh dalam mengantisipasi, mengidentifikasi, memprioritaskan, mengelola dan memantau portofolio dari risiko usaha yang mempengaruhi Perseroan. Tim bertanggung jawab kepada Direksi Perseroan serta melaporkan kegiatannya kepada Komite Manajemen Resiko.

Sasaran pembentukan Tim Enterprise Risk Management mencakup lima hal, yaitu:

1. Merancang dan melaksanakan proses manajemen risiko usaha secara menyeluruh, yang dipadukan dengan proses manajemen strategis.
2. Memastikan bahwa pertanyaan terkait dengan proses kepemilikan disampaikan dengan jelas sehinggga peran, tanggung jawab dan kewenangan dapat dipahami dengan baik.
3. Merancang dan melaksanakan sebuah proses menyeluruh untuk memantau dan melakukan penilaian kembali profil risiko tinggi dan mengidentifikasi gap dalam pengelolaan risiko tersebut, sesuai dengan tujuan usaha Perseroan.
4. Menetapkan strategi manajemen risiko dan langkah tindakan nyata untuk membangun dan melaksanakan kemampuan manajemen risiko serta menyempurnakannya secara terus menerus.
5. Terus memantau informasi yang disampaikan kepada para pengambil keputusan untuk membantu mereka mengelola risiko-risiko utama dan melindungi kepentingan para pemegang saham.

AUDITOR INDEPENDEN

Auditor Independen ditunjuk oleh RUPS Tahunan berdasarkan rekomendasi dari Dewan Komisaris dan Komite Audit.

On the advice of the Board of Commissioners, the Annual GMS on 29 June 2006 gave its approval for the appointment of Purwantono, Sarwoko & Sandjaja, Public Accountants, a member of Ernst & Young Global, as the Company's Independent Auditor for the audit of the annual accounts of the Company for financial year 2006, and delegated authority to the Board of Commissioners to stipulate the terms and conditions of their appointment.

The Annual GMS also delegated its authority to the Board of Commissioners to appoint an alternative Public Accountants' Firm and to stipulate the terms and conditions of their appointment should the Accountant appointed earlier be unable to continue or carry out its tasks for some reason, based on the prevailing rules and regulations.

The Independent Auditor has the task of auditing and giving its opinion on Indosat's Financial statement for the year ending 31 December 2006.

On the basis of the authority delegated to it by the Annual GMS, the Board of Commissioners has stipulated the total fee for Independent Auditor in the amount of US$2,148,126 for services related to the consolidated financial statement of the Company for the financial year ending 31 December 2006.

The Audit Committee has also given pre-approval for audit-related services with a total value of US$2,003,654. In the discharge of its duties, the Independent Auditor stated that there was no conflict of interest in the implementation of the audit. The appointed Independent Auditor has provided audit services to Indosat since the audit of the Company's financial statement produced on 31 December 2002.

COMPLIANCE WITH CAPITAL MARKET REGULATIONS

GENERAL MEETING OF SHAREHOLDERS

In 2006, The Company held one Annual GMS on 29 June 2006. The meeting approved the Company's annual report for the financial year ending on 31 December 2005 and endorsed the Company's

RUPS Tahunan tanggal 29 Juni 2006 telah menyetujui penunjukan Kantor Akuntan Publik Purwantono, Sarwoko & Sandjaja, anggota Ernst & Young Global sebagai Auditor Independen Perseroan untuk melakukan audit atas perhitungan tahunan Perseroan untuk tahun buku 2006, sesuai dengan usulan dari Dewan Komisaris dan melimpahkan kewenangan kepada Dewan Komisaris untuk menetapkan kondisi dan syarat-syarat penunjukannya.

RUPS Tahunan juga melimpahkan kewenangan RUPS kepada Dewan Komisaris, untuk melakukan penunjukan Kantor Akuntan Publik Pengganti, termasuk menetapkan kondisi dan syarat-syarat penunjukan apabila Kantor Akuntan Publik yang telah ditunjuk sebelumnya tidak dapat melanjutkan atau melaksanakan tugasnya karena sebab apa pun, berdasarkan ketentuan dan peraturan yang berlaku.

Tugas Auditor Independen adalah memeriksa dan menyatakan opininya atas Laporan Keuangan Indosat yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2006.

Berdasarkan kewenangan yang diberikan RUPS Tahunan, Dewan Komisaris telah menetapkan jumlah biaya Auditor Independen sebesar US$2.148.126 untuk jasa laporan keuangan konsolidasi dari Perusahaan untuk tahun buku yang berakhir tanggal 31 Desember 2006.

Komite Audit telah memberikan pula *pre-approval* untuk jasa-jasa terkait audit dengan nilai total US$2.003.654. Dalam menjalankan tugasnya, Auditor Independen menyatakan tidak terjadi benturan kepentingan dalam pelaksanaan audit. Audit Independen yang ditunjuk telah memberikan jasa audit kepada Indosat sejak laporan keuangan Perseroan pada 31 Desember 2002.

KEPATUHAN TERHADAP KETENTUAN PASAR MODAL

RAPAT UMUM PEMEGANG SAHAM

Pada tahun 2006, Perseroan menyelenggarakan satu kali RUPS Tahunan pada tanggal 29 Juni 2006 yang menyetujui laporan tahunan Perseroan untuk tahun buku yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2005, dan mengesahkan perhitungan tahunan Perseroan untuk tahun buku yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2005.

annual accounts for financial year ending on 31 December 2005.

The Annual GMS also gave its approval for the utilization of net income as reserves, dividends and others, and approved the amount, time and procedures for the payment of dividends for the financial year ending on 31 December 2005. It also approved the determination of the Commissioners' remuneration for 2006 and the appointment of the Company's Independent Auditor for the financial year ending 31 December 2006.

DIVIDEND

The Annual GMS held on 29 June 2006 approved the allocation of the Company's net income for dividends in the financial year ending 31 December 2005 in the amount of Rp149.32 per share.

The entire payment was made on 8 August 2006. In accordance with prevailing capital market rules, those entitled to the dividend are shareholders whose names are listed in the Register of Company Shareholders on 25 July 2006 at 16.00 Western Indonesia Time.

PUBLIC EXPOSE

The Company's public expose on 29 July 2006 was held in accordance with the provisions of BEJ Regulation No. 1-E regarding Obligations to Supply Information. The Company's 2006 public expose was attended by the media, capital market analysts and the general public.

COMPLIANCE WITH BOND COVENANTS

With the acceleration of business development, Indosat has taken steps to seek fresh sources of funds. We issued a rupiah bond, which was listed on the Surabaya Stock Exchange in 2001. Indosat Bond I was redeemed in April 2006 or during first quarter 2006. In 2002, Indosat issued Indosat Bond II and the Shariah Mudharabah Bond to support funding for the rapid growth of our cellular business. In 2003, Indosat vertically integrated with

RUPS Tahunan juga menyetujui penggunaan laba bersih untuk cadangan, dividen dan lain-lain, serta persetujuan atas jumlah, waktu dan tata cara pembayaran dividen untuk tahun buku yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2005 serta menyetujui penetapan remunerasi Komisaris untuk tahun 2006 dan penunjukkan Auditor Independen Perseroan untuk tahun buku yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2006.

PEMBAGIAN DIVIDEN

Berdasarkan RUPS Tahunan yang dilangsungkan pada tanggal 29 Juni 2006 telah disetujui alokasi penggunaan laba bersih Perseroan untuk dividen tahun buku yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2005 sebesar Rp149,32 per saham.

Pembayaran dilakukan dalam satu tahapan yaitu tanggal 8 Agustus 2006. Sesuai dengan ketentuan yang berlaku di pasar modal, yang berhak atas dividen tersebut adalah pemegang saham yang namanya tercatat dalam Daftar Pemegang Saham Perseroan pada tanggal 25 Juli 2006 pukul 16.00 WIB.

PAPARAN PUBLIK

Pelaksanaan Paparan Publik Perseroan tanggal 29 Juli 2006 telah dilaksanakan sesuai dengan ketentuan yang tertuang dalam Peraturan BEJ No. 1-E tentang Kewajiban Penyampaian Informasi. Paparan Publik Perseroan tahun 2006 dihadiri oleh wartawan/media, analis pasar modal dan masyarakat umum/publik.

KEPATUHAN TERHADAP PERSYARATAN OBLIGASI

Untuk mendukung percepatan pengembangan usaha, Indosat mengupayakan pencarian sumber dana baru. Kami menerbitkan obligasi rupiah, yang dicatatkan di Bursa Efek Surabaya pada tahun 2001. Obligasi Indosat I tersebut telah dilunasi pada bulan April atau kuartal pertama tahun 2006. Di tahun 2002, Indosat kembali menerbitkan Obligasi Indosat II dan Obligasi Syari'ah Mudharabah dalam menunjang pesatnya pertumbuhan bisnis selular Indosat. Indosat melakukan integrasi vertikal dengan anak perusahaan yang terkonsolidasi. Untuk memenuhi persyaratan dilakukannya merger, Indosat melakukan restrukturisasi hutang atas hutang berjalan yang terdapat di anak perusahaan. Indosat menerbitkan Obligasi Indosat III dan obligasi Indosat dalam mata uang Dollar

its subsidiaries by effecting a consolidation. To fulfill the requirements for the integration, Indosat had to restructure the current debts of its subsidiaries, and issued Indosat Bond III and Indosat bonds in US Dollars, listed on the Luxembourg Stock Exchange and the Singapore Exchange in 2003.

Following the business Integration, in 2005, Indosat issued Indosat Bond IV and the Shariah Ijarah Bond in Rupiah, and Indosat Bonds in US Dollars, which were listed on the Singapore Exchange.

The proceeds from Indosat Bonds I, II, III, IV, Shariah Mudharabah and Ijarah have been fully used in accordance with the plans set out in the respective prospectuses.

The Company complies with the terms and conditions stated in the covenants and indentures at all times. The payment of interest and profit shares has been carried out in accordance with the stated schedules.

WHISTLEBLOWER POLICY

In accordance with the provisions of Article 301 of the 2002 Sarbanes-Oxley Act and in line with the Company's commitment to apply the highest ethical, moral and legal standards, the Audit Committee has formulated a policy and procedures regarding (a) the receipt, storage and handling of complaints received by the Company relating to accounting, internal accounting control or audit issues, and (b) the confidential anonymous submission by employees related to questionable accounting or auditing matters. The policy was enacted since 2005 and amended in 2006.

These procedures are intended for employees and other concerned parties to enable them to submit their complaints or concerns regarding the accuracy of financial statements, press releases or other information that is disclosed, accounting, internal accounting controls or audits. The Company has published the procedures for the submission of complaints for employees and other concerned parties on the Indosat website,

Amerika, dan mencatatkannya di Luxembourg Stock Exchange dan Singapore Exchange pada tahun 2003.

Pasca integrasi usaha di tahun 2005, Indosat kembali menerbitkan Obligasi Indosat IV dan Obligasi Syari'ah Ijarah, dalam mata uang Rupiah dan Obligasi Indosat dalam mata uang Dollar Amerika yang dicatatkan di Singapore Exchange.

Dana obligasi Indosat I, Indosat II, Indosat III, Indosat IV, Indosat Syari'ah Mudharabah dan Indosat Syari'ah Ijarah telah digunakan seluruhnya sesuai dengan rencana yang dijelaskan dalam masing-masing prospektus.

Perseroan senantiasa mematuhi ketentuan dan persyaratan yang tercantum dalam perjanjian wali amanat dan *indenture*. Pembayaran bunga serta bagi hasil telah dilakukan sesuai jadwal waktu yang ditentukan.

TATA CARA PENANGANAN PENGADUAN *(WHISTLEBLOWER POLICY)*

Sesuai dengan Ketentuan Pasal 301 Sarbanes-Oxley Act 2002 dan selaras dengan komitmen Perseroan untuk menerapkan standar etika, moral dan hukum yang tinggi, maka Komite Audit telah menetapkan kebijakan dan prosedur tentang (a) penerimaan, penyimpanan dan penanganan pengaduan yang diterima Perseroan berkenaan dengan masalah akuntansi, pengendalian akuntansi internal atau audit serta (b) pelaporan dari karyawan Indosat secara rahasia berkenaan dengan masalah akuntansi atau audit yang diragukan. Kebijakan ini berlaku sejak tahun 2005 dan disempurnakan pada tahun 2006.

Prosedur ini diperuntukan bagi para karyawan dan pihak-pihak lain yang berkepentingan untuk menyampaikan pengaduan atau kekhawatiran mengenai akurasi laporan keuangan, siaran pers atau bentuk keterbukaan informasi lainnya, akuntansi, pengendalian akuntansi internal atau audit. Perseroan telah mengumumkan tata cara penyampaian pengaduan bagi karyawan dan pihak-pihak lain yang berkepentingan pada situs internet Indosat, http://www.indosat.com yang dapat diakses oleh masyarakat umum.

http://www.indosat.com, which can be accessed by the general public.

CODE OF ETHICS

In compliance with the provisions of Article 406 of the 2002 Sarbanes-Oxley Act, since 2004, the Company has developed a Code of Ethics that serves as a code of conduct aimed at increasing the sensitivity and compliance of all Directors and employees to legal and ethical issues. The Code of Ethics complements the internal policies, rules and decrees of the Company that apply to all employees, executives and Directors.

Indosat has published this Code of Ethics on its website, http://www.indosat.com. This site can be accessed by the general public.

DISCLOSURE OF INFORMATION

In accordance with capital market rules, the Company reports and announces to the capital market and stock exchange authorities, investors and the public all material information or facts that could influence either the value of the Company's stock or investors' decisions. In the interests of disseminating information equitably, the Company also delivers material information to all employees through its internal portal or intranet. During 2006, the Company reported 44 (forty-four) items of material information, all of which were reported in accordance with the prevailing provisions, and announced to the public 22 (twenty-two) items of non-material information.

FULFILLMENT OF THE PROVISIONS OF ARTICLE 404 OF THE 2002 SARBANES-OXLEY ACT

With regard to the submission of the financial statement, Article 404 of the 2002 Sarbanes Oxley Act requires that companies:

1. Make an assessment of the effectiveness of the internal controls related to the financial statement, including the opinion of the external auditor concerning the effectiveness of said internal controls.
2. Report the effectiveness of the internal controls in the financial statement and annual report of Form 20-F.

KODE ETIK

Untuk memenuhi ketentuan Pasal 406 Sarbanes-Oxley Act 2002, sejak tahun 2004, Perseroan telah menetapkan Kode Etik sebagai pedoman perilaku untuk meningkatkan kepekaan dan kepatuhan setiap Direktur dan karyawan terhadap permasalahan hukum dan etika. Kode Etik ini merupakan tambahan dari kebijakan-kebijakan, peraturan dan ketetapan internal perusahaan yang berlaku bagi semua karyawan, pejabat dan Direksi.

Indosat telah mempublikasikan Kode Etik tersebut di situs internet Indosat, http://www.indosat.com yang dapat diakses oleh masyarakat umum.

KETERBUKAAN INFORMASI

Sesuai dengan ketentuan pasar modal, Perseroan senantiasa melapor dan mengumumkan kepada otoritas pasar modal, bursa, investor serta masyarakat setiap informasi atau fakta material yang dapat mempengaruhi nilai efek Perseroan atau keputusan investasi dari para investor. Dalam rangka memberikan kesetaraan dalam penyebaran informasi, Perseroan menyampaikan pula informasi material kepada seluruh karyawan melalui portal internal atau intranet. Sepanjang tahun 2006, Perseroan telah melaporkan 44 (empat puluh empat) informasi material yang dilaporkan sesuai dengan ketentuan yang berlaku serta mengumumkan kepada publik 22 (dua puluh dua) informasi non material.

PEMENUHAN KETENTUAN PASAL 404 SARBANES-OXLEY ACT 2002

Dalam kaitannya dengan penyiapan laporan keuangan, Pasal 404 Sarbanes Oxley Act 2002 mensyaratkan perusahaan untuk:

1. Melakukan assessment terhadap efektivitas pengendalian internal yang berkaitan dengan laporan keuangan, termasuk adanya opini dari eksternal auditor mengenai efektivitas internal kontrol tersebut.
2. Melaporkan efektivitas pengendalian internal dalam laporan keuangan dan laporan tahunan dalam Format 20-F.

Regarding compliance with the provisions of Article 404 of the 2002 Sarbanes-Oxley Act, the Management has taken the following measures:

1. Reviewed and prepared the implementation of internal controls in all work units of the Company that are involved with the financial statement.
2. Assessed the effectiveness of the controls that have been implemented.
3. Made an assessment of the improvements needed for the internal controls.
4. Prepared documentation on the internal controls to form the basis of the management's opinion.
5. Prepared documentation on the internal control systems needed by the Independent Auditor in respect of providing an opinion on the effectiveness of the Company's controls.

A certificate stating that the Company's internal controls have been implemented in accordance with the required arrangements and the evaluation of the effectiveness of their implementation will be submitted with the Annual Report on Form 20-F.

LEGAL CASES

From time to time, the Company is involved in various legal actions and/or claims from third parties related to the operations and the business of the Company.

As of the date of publication of this annual report, to the best knowledge of the Company, the Company is involved in a number of legal actions and/or claims from third parties with no material value. The following are the legal actions and/or claims that have significant material value:

1. In the case involving Primkopparseni and Indosat, Indosat, as the Plaintiff, claimed that the Extraordinary Meeting of Primkopparseni Member (the Meeting) was not recognized, and claimed that the results of said Meeting be declared legally null and void. The Central Jakarta District Court upheld a part of Indosat's claim and Indosat then appealed to the DKI Jakarta High Court regarding the ruling of the Central Jakarta District Court No. 207/Pdt.

Dalam rangka memenuhi ketentuan Pasal 404 Sarbanes-Oxley Act 2002, Manajemen telah melakukan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Melakukan *review* dan mempersiapkan implementasi pengendalian internal pada seluruh unit kerja Perusahaan yang terkait dengan laporan keuangan.
2. Melakukan penilaian efektivitas pengendalian yang telah diimplementasikan
3. Melakukan penilaian terhadap perbaikan-perbaikan pengendalian internal yang diperlukan
4. Menyiapkan dokumentasi pengendalian internal untuk menjadi dasar pembuatan opini oleh manajemen.
5. Menyiapkan dokumentasi sistem pengendalian internal yang dibutuhkan Auditor Independen dalam rangka memberikan opini terhadap efektivitas kontrol perusahaan.

Sertifikasi sebagai pernyataan bahwa pengendalian internal perusahaan telah diimplementasikan sesuai dengan tatanan yang dipersyaratkan serta evaluasi efektivitas implementasinya akan disampaikan bersamaan dengan penyampaian Laporan Tahunan dalam Format 20-F.

KASUS-KASUS HUKUM

Dari waktu ke waktu, Perseroan menghadapi berbagai kasus hukum dan/atau tuntutan dari pihak ketiga terkait dengan operasional dan pelaksanaan usaha Perseroan.

Sampai dengan tanggal penerbitan laporan tahun ini, sepanjang pengetahuan Perseroan, Perseroan menghadapi beberapa kasus hukum dan/atau tuntutan dari para pihak ketiga yang nilainya tidak material. Berikut kasus-kasus hukum dan/atau tuntutan yang memiliki nilai yang signifikan:

1. Dalam kasus yang melibatkan Primkopparseni dan Indosat, Indosat sebagai Penggugat, menuntut agar Rapat Anggota Luar Biasa Primkopparseni (Rapat) tidak diakui, serta menuntut agar hasil Rapat tersebut Batal Demi Hukum, Pengadilan Negeri Jakarta Pusat mengabulkan sebagian gugatan Indosat dan lalu Indosat mengajukan upaya banding ke Pengadilan Tinggi DKI Jakarta terhadap putusan Pengadilan Negeri Jakarta Pusat No. 207/Pdt.G/2004/PN.JKT.PST menghasilkan

G/2004/PN.JKT.PST, which resulted in a ruling from the DKI Jakarta High Court No. 483/Pdt/2005/PT.DKI jo. 207/Pdt.G/2004/PN.JKT.PST. This ruling a part of Indosat's claim but did not uphold its compensation claim, such that Indosat lodged an appeal with the Supreme Court of the Republic of Indonesia.

Still regarding the case above, in Indosat's position as the Respondent being sued by Primkopparseni, the case has already reached the stage of an appeal for a Judicial Review by Indosat at the Supreme Court of the Republic of Indonesia through the Central Jakarta District Court, which is registered in the case register as No. 01/Srt.Pdt.PK/2005/PN.JKT.PST jo No. 482/Pdt.G/2001/PN.JKT.PST. This is still being processed by the Supreme Court.

2. In the case of dividend penalties involving the Government Republic of Indonesia, based on the written agreement of the Board of Directors and after careful consideration of the input from the Government's representative at Indosat's Annual General Meeting of Shareholders on 29 June 2006, Indosat's Board of Directors is in the process of negotiating for the best settlement for both Indosat and the Government.

SPECIAL TRANSACTIONS

AFFILIATED TRANSACTIONS

A list of all affiliated transactions can be seen in Note 30 of the audited consolidated financial statement of the Company.

TRANSACTIONS NOT YET APROVED BY THE GMS

As of the end of 2006, there were no transactions that had not been approved by the GMS.

EMPLOYEE SHARE OWNERSHIP PROGRAM (ESOP)

With regard to the Employee Share Ownership Program (ESOP), the Company closed the ESOP II transaction period on 28 July 2006 at 16.00. Based on the confirmation received by the Company

putusan Pengadilan Tinggi DKI Jakarta No. 483/Pdt/2005/PT.DKI jo. 207/Pdt.G/2004/PN.JKT.PST yang mengabulkan sebagian tuntutan Indosat namun tidak dikabulkan ganti kerugian, sehingga Indosat telah mendaftarkan untuk kasasi di Mahkamah Agung Republik Indonesia.

Masih di kasus yang sama seperti di atas, dalam posisi Indosat sebagai Tergugat yang digugat oleh Primkopparseni, sudah sampai pada upaya pengajuan Peninjauan Kembali oleh Indosat di Mahkamah Agung RI melalui Pengadilan Negeri Jakarta Pusat, yang terdaftar dalam register perkara No. 01/Srt.Pdt.PK/2005/PN.JKT.PST jo No. 482/Pdt.G/2001/PN.JKT.PST sampai saat ini masih dalam proses di Mahkamah Agung RI.

2. Kasus denda dividen Pemerintah Republik Indonesia, berdasarkan persetujuan tertulis Direksi dan setelah dengan seksama mempertimbangkan masukan dari wakil Pemerintah pada Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan Indosat pada 29 Juni 2006, Direksi Indosat sedang dalam tahap penyelesaian penyelesaian denda dividen dimaksud dengan melakukan negosiasi untuk penyelesaian yang terbaik bagi Indosat dan Pemerintah.

TRANSAKSI KHUSUS

TRANSAKSI TERAFILIASI

Daftar seluruh transaksi terafiliasi dapat dilihat pada Catatan 30 dari Laporan Keuangan Konsolidasi Perseroan Yang Diaudit.

TRANSAKSI YANG BELUM MENDAPAT PERSETUJUAN RUPS

Sampai dengan akhir tahun 2006, tidak ada transaksi yang belum disetujui oleh RUPS.

PROGRAM KEPEMILIKAN SAHAM KARYAWAN (ESOP)

Terkait dengan program Kepemilikan Saham Karyawan (ESOP), Perseroan menutup periode transaksi ESOP II pada tanggal 28 Juli 2006 pada pukul 04.00 sore. Berdasarkan konfirmasi yang diterima Perseroan dari Biro Admistrasi Efek, jumlah saham Perseroan yang telah diterbitkan sehubungan dengan ESOP I dan ESOP II adalah sejumlah 256.433.500 saham.

from the Securities Administration Bureau, the number of Company shares issued in relation to ESOP I and ESOP II totalled 256,433,500 shares.

CREDIT RATING AND CORPORATE RATING

We monitor the ratings every year in order to provide information to investors regarding Indosat's financial and credit position and capacity.

Indosat's current credit and corporate ratings status is as follows:

PERINGKAT KREDIT DAN PERINGKAT PERUSAHAAN

Kami melaksanakan pemantauan pemeringkatan setiap tahun untuk menyediakan informasi bagi para investor akan posisi dan kemampuan keuangan serta kredit Indosat.

Saat ini status peringkat kredit dan peringkat Indosat adalah sebagai berikut:

CREDIT AND CORPORATE RATING
PERINGKAT KREDIT DAN PERINGKAT PERUSAHAAN

Rating Agencies Lembaga Pemeringkat	Rating Peringkat
Pefindo	idAA+/Stable Outlook idAA+(sy)/Stable Outlook
Moody's	Ba1/Positive Outlook (LC Currency Issuer Rating) Ba1/Positive Outlook (LT Corporate Family Rating)
Standard & Poor's	BB/Stable Outlook (LT Local Issuer Credit) BB/Stable Outlook (LT Foreign Issuer Credit)

STATEMENT ON CORPORATE GOVERNANCE AS REQUIRED BY SECTION 303A.11 OF THE NEW YORK STOCK EXCHANGE LISTED COMPANY MANUAL

We are incorporated under the laws of the Republic of Indonesia and the principal trading market for our ordinary shares is the Jakarta Stock Exchange (the "JSX"). Also because our ordinary shares are registered with the United States Securities and Exchange Commission and are listed on the New York Stock Exchange (the "NYSE"), we are subject to certain corporate governance requirements. However, many of the corporate governance rules contained in the

PERNYATAAN MENGENAI TATA KELOLA PERUSAHAAN SEBAGAIMANA DISYARATKAN OLEH PERATURAN PENCATATAN NEW YORK STOCK EXCHANGE PASAL 303A.11

Indosat didirikan berdasarkan hukum negara Republik Indonesia dan perdagangan saham kami sebagian besar dilakukan di Bursa Efek Yakarta ("BEJ"). Selain itu, karena saham-saham kami juga didaftarkan di *United States Securities and Exchange Commission* ("SEC") dan tercatat di Bursa Efek New York *(New York Stock Exchange/"NYSE"),* maka kami wajib mematuhi beberapa ketentuan tata kelola perusahaan yang dikeluarkan oleh SEC dan NYSE. Akan tetapi, sebagian besar dari ketentuan mengenai tata kelola perusahaan yang terdapat dalam peraturan pencatatan dari NYSE ("Standar NYSE") tidak berlaku pada kami selaku

NYSE Listed Company Manual (the "NYSE listing standards") are not required for "foreign private issuers" and we are permitted to follow our home country corporate governance practices in lieu of most corporate governance standards contained in the NYSE listing standards. Section 303A.11 requires NYSE-listed foreign private issuers to describe the significant differences between their corporate governance standards and the corporate governance standards applicable to U.S. companies listed on the NYSE. While our management believes that our corporate governance practices are similar in many respects to those of U.S. companies listed on the NYSE and provide investors with protections comparable to those envisioned by the NYSE listing standards, certain important differences are described on our website at http://www.indosat.com.

PLANNED IMPROVEMENT OF CORPORATE GOVERNANCE IN 2007

Carrying on with its previous program, the Company is committed to improving corporate governance practices through various plans, which cover:

1. Updating various policies.
   The Company will continue to take steps to update and improve various polices related to corporate governance.
2. Developing a Corporate Governance Manual as a guideline for the implementation of corporate governance.

"emiten asing" atau *"foreign private issuer"* dan untuk itu kami diperbolehkan untuk mengikuti ketentuan mengenai tata kelola perusahaan yang berlaku di negara asal disamping sebagian besar ketentuan mengenai tata kelola perusahaan yang terdapat di Standar NYSE. Ketentuan Pasal 303A.11 mensyaratkan agar emiten asing yang tercatat di NYSE untuk menyatakan perbedaan penting yang terdapat pada ketentuan mengenai tata kelola perusahaan yang berlaku di negara asalnya dan ketentuan mengenai tata kelola perusahaan yang berlaku bagi perusahaan Amerika Serikat yang tercatat di NYSE. Walaupun manajemen kami percaya bahwa praktek tata kelola perusahaan kami adalah serupa dalam banyak hal dengan yang berlaku bagi perusahaan Amerika Serikat yang tercatat di NYSE serta memberikan perlindungan yang sebanding bagi investor sebagaimana yang diberikan oleh Standar NYSE, beberapa perbedaan penting dapat dilihat di situs Indosat http://www.indosat.com.

RENCANA PENINGKATAN TATA KELOLA PERUSAHAAN DI TAHUN 2007

Melanjutkan program sebelumnya, Perseroan berkomitmen untuk meningkatkan praktek tata kelola perusahaan melalui sejumlah rencana, yang mencakup:

1. Penyempurnaan berbagai kebijakan.
   Perseroan terus berupaya untuk menyempurnakan berbagai kebijakan terkait dengan tata kelola Perusahaan.
2. Mengembangkan Corporate Governance Manual sebagai pedoman pelaksanaan tata kelola perusahaan.

AUDIT COMMITTEE REPORT
LAPORAN KOMITE AUDIT

OVERVIEW

The Audit Committee (the "Committee") of PT Indosat Tbk (the "Company") operates under a written Charter adopted by the Board of Commissioners (the "Board") on May 31, 2003, amended on April 28, 2005 and on December 21, 2006.

According to the Charter, the Committee shall comprise at least one Independent Commissioner and two independent external experts as members. One of the Independent Commissioners acts as the Chairman.

For the term starting June 8, 2005 up to the date of the Company's Annual General Meeting of Shareholders in 2008 or until their earlier resignation, death, removal by the Board or, in case of an Independent Commissioner, their ceasing to be an Independent Commissioner, the following persons have been appointed to the Committee:

1. Lim Ah Doo
   – Chairman/Independent Commissioner
2. Eva Riyanti Hutapea
   – Member/Independent Commissioner
3. Soeprapto
   – Member/Independent Commissioner
4. Achmad Rivai
   – Member/Independent External Expert
5. Achmad Fuad Lubis
   – Member/Independent External Expert;

ACTIVITY REPORT OF THE AUDIT COMMITTEE

In 2006, the Committee has performed its duties pursuant to its Charter taking into account the rules and regulations of the Indonesian and U.S. capital markets and stock exchanges.

The Committee noted that July 2006 was the deadline of the US S.E.C. for foreign registrants including the Company to comply with Sarbanes-Oxley Act of 2002 Section 404 ("SOX 404"). The

TINJAUAN UMUM

Komite Audit ("Komite") dari PT Indosat Tbk ("Perseroan") melaksanakan tugasnya berdasarkan Charter tertulis yang disahkan oleh Dewan Komisaris ("Dewan") tertanggal 31 Mei 2003, yang direvisi pada tanggal 28 April 2005 dan 21 Desember 2006.

Berdasarkan Charter, Komite harus terdiri atas sekurang-kurangnya satu orang Komisaris Independen dan dua tenaga ahli independen eksternal sebagai anggota. Salah seorang Komisaris Independen diangkat sebagai Ketua.

Untuk periode yang berawal dari 8 Juni 2005 hingga tanggal penyelenggaraan Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan Perseroan di tahun 2008 atau jika mengundurkan diri sebelumnya, meninggal dunia, pemberhentian oleh Dewan, atau jika yang bersangkutan berubah status independensinya sebagai Komisaris Independen, Dewan Komisaris menunjuk Komite yang terdiri atas:

1. Lim Ah Doo
   – Ketua/Komisaris Independen
2. Eva Riyanti Hutapea
   – Anggota/Komisaris Independen
3. Soeprapto
   – Anggota/Komisaris Independen
4. Achmad Rivai
   – Anggota/Tenaga Ahli Independen Eksternal
5. Achmad Fuad Lubis
   – Member/Tenaga Ahli Independen Eksternal.

LAPORAN KEGIATAN KOMITE AUDIT

Pada tahun 2006, Komite telah menjalankan tugasnya sesuai dengan Pedoman Kerja Komite, dengan mempertimbangkan ketentuan dan peraturan pasar modal dan bursa efek yang berlaku di Indonesia dan di Amerika Serikat.

Komite mencatat bahwa bulan Juli 2006 merupakan batas akhir yang ditetapkan Badan Pengawas Pasar Modal Amerika Serikat (US S.E.C) untuk perusahaan asing termasuk Perseroan untuk mematuhi ketentuan Sarbanes-Oxley Act Bab 404 ("SOX 404"). Komite terlibat dalam pengawasan program

Committee was involved in the oversight of the Company's SOX 404 implementation program by the Management in 2006 through meetings and discussions with Finance Director, the SOX 404 implementation team, its consultants, as well as the Independent External Auditor. As part of its oversight of the implementation, the Committee also monitored the progress and recommended certain measure to expedite the implementation to the Management

During the year the Committee held 6 meetings attended by members as detailed below:

penerapan SOX 404 oleh manajemen di tahun 2006 melalui pertemuan dan pembahasan bersama Direktur Keuangan, tim penerapan SOX 404, para konsultan, serta Auditor Independen Eksternal. Sebagai bagian dari tugas pengawasan pelaksanaannya, Komite juga memantau perkembangan dan merekomendasikan kepada Manajemen langkah-langkah tertentu untuk mempercepat penerapannya.

Selama tahun fiskal ini, Komite telah menyelenggarakan 6 kali pertemuan yang dihadiri oleh para anggotanya sbb:

Members Anggota	Number of Meetings Attended Jumlah Rapat yang Dihadiri
Lim Ah Doo	6
Eva Riyanti Hutapea	5
Soeprapto	6
Achmad Rivai	5
Achmad Fuad Lubis	6

As required under the Rule of the Capital Market Supervisory Board No. IX.I.5 on the Guidelines on Establishment and Working Implementation of Audit Committee and the Rule of the Jakarta Stock Exchange No. I-A on the Listing of Shares (Stock) and Equity Type Securities other than stock issued by the Listed Company (as amended), the Committee, after conducting its review, pursuant to its Charter and based on (i) the letter from the Deputy President Director of the Company No. 107/A00-ABO/REL/07, dated February 19, 2007 (ii) the letters from the Independent External Auditor Purwantono, Sarwoko & Sandjaja ("PSS"), a member of Ernst & Young Global No. PSS-23853/02 dated February 15, 2007 and PSS-23894/02 dated February 16, 2007, addressed to the Audit Committee, hereby reports the following matters:

1. **Awareness of any non compliance by the Company with respect to prevailing laws and regulations.**

Sebagaimana disyaratkan oleh Peraturan BAPEPAM No.IX. I.5 tentang Pedoman dan Pembentukan Pelaksanaan Kerja Komite Audit dan Peraturan Bursa Efek Jakarta No.1-A tentang Ketentuan Umum Pencatatan Efek Bersifat Ekuitas yang diterbitkan oleh emiten terdaftar (setelah diubah), Komite melaporkan hal-hal sebagai berikut setelah melakukan penelaahan independen yang berdasarkan kepada (i) surat Wakil Direktur Utama Perseroan No. 107/A00-ABO/REL/07, tanggal 19 Februari 2007 (ii) surat-surat dari Auditor Eksternal Independen Purwantono, Sarwoko & sandjaja ("PSS"), anggota dari Ernst & Young Global No. PSS-2385/02 tanggal 15 Februari 2007, dan PSS-23894/02 tanggal 16 Februari 2007 yang ditujukan kepada Komite Audit,

1. **Kewaspadaan tentang pelanggaran yang dilakukan oleh Perseroan terhadap ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku.**

The Committee requested the Management to review the Company's compliance with prevailing laws and regulations and received Management's assurance that in 2006 the Management, to the best of their knowledge, is not aware of any non-compliance by the Company with the prevailing laws and regulations.

In addition, the Committee also requested the Company's Independent External Auditor to review the same, and received their opinion that pursuant to their assignment under Indonesian Institute of Accountants auditing standards SA 317 they are not aware of any non-compliance by the Company with respect to the prevailing laws and regulations.

Based on the review, the Committee, to the best of its knowledge was not aware of any non-compliance by the Company with respect to the prevailing laws and regulations in 2006.

2. Awareness of any impairment on the preparation of financial report, internal control and independence of the Company's auditors.

a. The Management is responsible for the Company's accounting, internal control and financial reporting processes, including the preparation of its financial statements in conformity with Generally Accepted Accounting Principle (GAAP). The Company's Independent External Auditor is responsible for auditing the financial statements in accordance with Generally Accepted Auditing Standard (GAAS) and expressing its opinion as to whether the financial statements present fairly, in all material respects , the financial position, results of operations and cash flows of the Company in conformity with GAAP.

The Committee is responsible for reviewing, in an oversight capacity, the financial reporting and auditing processes pursuant to its Charter.

Komite meminta Manajemen untuk menelaah kepatuhan Perseroan terhadap ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku dan memperoleh keyakinan dari Manajemen bahwa di tahun 2006 Manajemen, sepengetahuan mereka, tidak melihat adanya ketidakpatuhan oleh Perseroan sehubungan dengan ketentuan hukum dan perundang-undangan.

Sebagai tambahan, Komite juga meminta auditor Independen Eksternal dari Perseroan untuk menelaah hal yang sama, dan memperoleh opini sesuai dengan penugasan mereka berdasarkan standar audit Ikatan Akuntansi Indonesia SA 317 mereka tidak melihat adanya ketidak-patuhan Perseroan sehubungan dengan ketentuan hukum dan perundang-undangan yang berlaku.

Berdasarkan penelaahan ini, Komite sepengetahuannya tidak melihat adanya ketidakpatuhan oleh Perseroan sehubungan dengan ketentuan hukum dan perundang-undangan yang berlaku di tahun 2006.

2. Kewaspadaan terhadap setiap kekeliruan dalam penyusunan laporan keuangan, kontrol internal dan independensi dari auditor Perseroan.

a. Manajemen bertanggung-jawab atas proses akuntansi, pengendalian internal dan pelaporan keuangan, termasuk penyusunan laporan keuangan Perseroan sesuai dengan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan ("SAK"). Auditor Eksternal Perseroan bertanggung-jawab untuk mengaudit laporan keuangan sesuai dengan standar pemeriksaan yang berlaku umum dan memberikan opini apakah laporan keuangan tersebut telah menyajikan secara wajar, dalam hal-hal yang material, posisi keuangan, dan hasil kegiatan dan arus kas perusahaan sesuai dengan "SAK".

Komite bertanggung-jawab untuk menelaah, dalam peranan pengawas, proses pelaporan dan pemeriksaan keuangan sesuai dengan Pedoman Kerja Komite.

i. The Management has stated in their representation letter that during the year 2006, they are not aware of any impairment in the preparation of the 2006 Audited Consolidated Financial Statement including any material misstatement. The Committee has reviewed the 2006 Audited Consolidated Financial Statements with the Management and PSS. The review included discussion with PSS on matters pertaining to Section 204 of the Sarbanes Oxley Act namely the critical accounting policies, significant estimates and judgment, alternative accounting treatment, risks in financial reporting and any significant audit adjustment.

ii. The Committee has reviewed with the Management the adequacy of the internal control over financial reporting. The Management has disclosed certain possible fraud risks to the Audit Committee and the Independent External Auditor that could have happened related to the 2006 Audited Consolidated Financial Statements and actions taken to mitigate the risks, including its setting related policies. Further, the Management has assured the Committee that there has been no significant changes in the internal controls or in other factors that could significantly affect internal controls subsequent to the date of the most recent evaluation, including any corrective actions with regard to significant deficiencies and material weaknesses as reported by the Independent External Auditor during 2005. The Management has assured the Committee that, assisted by a consultant, they would continue to give the best efforts to ensure the effectiveness of such controls as part of the SOX 404 implementation plan. The Management will be issuing a report on its assessment on the internal control over

i. Manajemen telah menyatakan dalam surat pernyataannya bahwa selama tahun 2006, mereka tidak melihat adanya kekurangan dalam penyiapan Laporan Keuangan Konsolidasi yang diaudit tahun 2006 termasuk adanya kesalahan pernyataan yang bersifat material. Komite telah menelaah Laporan Keuangan Konsolidasi yang Diaudit tahun 2006 bersama Manajemen dan PSS. Penelaahan mencakup pembahasan dengan PSS mengenai hal-hal yang berkaitan dengan Sarbanes Oxley Act Bagian 204 khususnya tentang kebijakan akuntansi penting, perkiraan dan pertimbangan yang penting, kebijakan akuntansi alternatif, risiko dalam pelaporan finansial dan setiap penyesuaian audit yang penting.

ii. Komite telah menelaah bersama Manajemen tentang kecukupan dari pengendalian internal terhadap pelaporan finansial. Manajemen telah mengungkapkan kepada Komite Audit dan Auditor Eksternal Independen tentang risiko kecurangan tertentu yang mungkin terjadi sehubungan dengan Laporan Keuangan Konsolidasi yang Diaudit tahun 2006 dan langkah-langkah yang diambil dalam menekan risiko, termasuk penetapan kebijakan yang terkait. Lebih jauh, Manajemen telah memastikan Komite bahwa tidak ada perubahan penting dalam pengendalian internal atau dalam faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi pengendalian internal secara signifikan sesudah tanggal evaluasi terakhir, termasuk tindakan koreksi sehubungan dengan kekurangan yang berarti dan kelemahan material seperti dilaporkan oleh Auditor Eksternal Independen selama tahun 2005. Manajemen telah memastikan Komite bahwa, dengan bantuan konsultan, mereka akan melanjutkan untuk melaksanakan upaya terbaik untuk menjamin efektivitas pengendalian sebagai bagian dari rancangan implementasi SOX 404. Manajemen akan menerbitkan laporan mengenai hasil asesmen tentang pengendalian internal atas pelaporan keuangan kepada Komite pada waktunya. Auditor Eksternal Independen akan menyerahkan kepada Komite sebuah surat yang menguraikan tinjauan dan rekomendasi mereka atas pengendalian internal atas pelaporan keuangan pada bulan Mei 2007.

financial reporting to the Committee in due course. The Independent External Auditor will submit to the Committee a letter describing their observations and recommendations on internal control over financial reporting in May 2007.

iii. The Committee has reviewed the Independent External Auditor's Report on Findings on Internal Control Deficiencies (Auditor's Management Letter) for the year 2005 and has drawn Management's attention to certain important findings. Working with the Internal Auditor, the Committee has monitored the remediation of findings in 2005 Management Letter, and communicated the status of Management's response to the Independent External Auditor in the Committee's meetings.

iv. Based on COSO framework, the Committee in 2006 has recommended to Management to review the Company's irregularities reporting policy and procedure (Whistleblower channel) to include possible complaints from external interested parties. The Committee has also recommended to the Management to enhance publication of the policy internally and externally. In 2006, the Committee did not received any complaints.

v. The Committee has noted the efforts made by the Management in 2005 to 2006, assisted by consultants, to document, design and test the internal control structure in connection with the SOX 404 implementation.

vi. The Committee has reviewed the independence of PSS in connection with BAPEPAM's directive No. Kep020/PM/2002, of November 12, 2002 and has secured an assurance from PSS, as per their letter No. PSS – 0320/AN/06

iii. Komite telah menelaah Laporan Auditor Eksternal Independen tentang Temuan dalam Kekurangan Pengendalian Internal (Surat Manajemen Auditor) untuk tahun 2005 dan telah memintakan perhatian Manajemen terhadap temuan-temuan penting tertentu. Bekerja sama dengan Auditor Internal, Komite telah memantau tindak-lanjut dari Surat Manajemen tahun 2005, dan mengkomunikasikan status tanggapan Manajemen kepada Auditor Eksternal Independen dalam forum pertemuan Komite.

iv. Berdasarkan kerangka kerja COSO, Komite di tahun 2006 telah merekomendasikan Manajemen untuk menelaah ulang kebijakan dan prosedur dari perseroan tentang pelaporan kelainan *(Whistleblower channel)* agar mencakup pengaduan dari pihak ketiga yang berkepentingan. Komite juga telah merekomendasikan kepada Manajemen untuk meningkatkan publikasi dari kebijakan internal maupun eksternal. Selama tahun 2006, tidak ada pengaduan apa pun yang diterima Perseroan.

v. Komite telah mencatat upaya yang dilakukan Manajemen di tahun 2005 hingga 2006, dengan bantuan konsultan, untuk mendokumentasikan, merancang dan menguji struktur pengendalian internal berkaitan dengan implementasi SOX 404.

vi. Komite telah menelaah independensi dari PSS yang terkait dengan Keputusan BAPEPAM No. Kep 020/PM/2002, tanggal 12 November 2002, dan telah memperoleh jaminan kepastian dari PSS, sesuai dengan surat mereka Nomor PSS-0320/AN/06 tanggal 5 Mei 2006, yang menyatakan bahwa mereka sepenuhnya independen dan bebas dari benturan kepentingan untuk penugasan mengaudit laporan keuangan Perseroan tahun 2006. Bahkan, Manajemen telah memberitahu Komite bahwa mereka tidak melihat adanya kekeliruan dalam independensi dari auditor eksternal.

dated May 5, 2006, attesting to their full independence and absence of any conflict of interest in its relationship with the Company to be engaged to audit the Company's financial statements for the year 2006. Further, the Management advised the Committee that they are not aware of any impairment in the independence of the external auditor.

vii. In order to prevent impairment to the independence of the external auditors during their annual audit engagement, the Committee has ensured that any other expected engagement of the external auditor by the Company in audit, audit-related and/or non-audit service is pre-approved by the Committee, pursuant to the established policy and procedure for the Committee pre-approval for services by the engaged external independent auditor (BOD Decree No. 047/DIREKSI/2004 of June 14, 2004).

viii. The Annual General Meeting of Shareholders on June 29, 2006 has appointed Purwantono, Sarwoko & Sandjaja, a member of Ernst & Young Global as the independent external auditor to perform the financial audit the financial statement as of December 31, 2006 with the total fee for this engagement as reported in the Corporate Governance section of this 2006 Annual Report.

ix. The Committee noted the Auditor's unqualified opinion that the financial statements of the Company and its subsidiaries for the year ended December 31, 2006 present fairly, in all material respects, the financial position of the Company and its subsidiaries as of December 31, 2006 and 2005 and the consolidated results of their operations and their cash flows for the years ended December 31, 2006, 2005 and 2004 in conformity with the generally accepted accounting principles in Indonesia.

vii. Agar tidak mempengaruhi independensi dari auditor eksternal selama ditugaskan melaksanakan audit tahunan, Komite telah memastikan bahwa setiap penugasan lain kepada auditor eksternal yang sedang memeriksa untuk jasa audit, jasa terkait audit dan/atau jasa non-audit, telah diberikan persetujuan awal oleh Komite, sesuai dengan Keputusan Direksi No. 047/DIREKSI/2004 tanggal 14 Juni 2004 tentang kebijakan dan prosedur pemberian persetujuan awal oleh Komite.

viii. Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan tanggal 29 Juni 2006 telah menunjuk Purwantono, Sarwoko & Sandjaja, anggota Ernst & Young Global sebagai auditor eksternal independen untuk melakukan audit laporan keuangan per tanggal 31 Desember 2006 dengan jumlah fee untuk penugasan ini sebagaimana yang dilaporkan dalam bagian Tata Kelola Perusahaan dari Laporan Tahunan 2006 ini.

ix. Komite mencatat opini tanpa syarat Auditor bahwa laporan keuangan Perseroan dan anak-anak perusahaannya untuk tahun yang berakhir tanggal 31 Desember 2006 disajikan dengan wajar, dalam seluruh aspek material, posisi keuangan Perseroan dan anak-anak perusahaannya per tanggal 31 Desember 2006 dan 2005 serta hasil konsolidasian dari operasi mereka dan aliran kas mereka untuk tahun-tahun yang berakhir tanggal 31 Desember 2006, 2005 dan 2004 sesuai dengan prinsip-prinsip akuntansi yang umum berlaku di Indonesia.

b. Berdasarkan penelaahan, Komite, sejauh pengetahuan mereka, tidak melihat adanya kekeliruan material dalam laporan keuangan dan pernyataan keuangan. Dan Komite berpendapat bahwa Laporan Keuangan Konsolidasi yang Diaudit Tahun 2006 telah disusun berdasarkan prinsip-prinsip akuntansi yang umum berlaku; dan bahwa hasil audit oleh PSS konsisten dengan rencana dan spesifikasi audit seperti tercantum dalam kontrak penugasan audit. Komite telah merekomendasikan kepada Dewan Komisaris agar laporan keuangan yang diaudit untuk tahun fiskal yang berakhir 31 Desember 2006 dimasukkan dalam Laporan Tahunan Perseroan kepada Pemegang Saham, untuk dikirimkan ke BAPEPAM paling lambat tanggal 30 April 2007.

b. Based on the review, the Committee, to the best of its knowledge, is not aware of any material impairment to the 2006 financial report and financial statements. In addition, the Committee view that the 2006 Audited Consolidated Financial Statements have been prepared in accordance with the Indonesian generally accepted accounting principles; and that the audit results by PSS were consistent with the audit plan and specifications as stated in the audit engagement contract. The Committee has recommended to the Board of Commissioners that the audited financial statement for year ended December 31, 2006 be included in the Company's Annual Report to Shareholders, for filing with BAPEPAM at the latest by April 30, 2007.

3. Review of the implementation of the total remuneration package for the Directors & Commissioners.

The Committee has reviewed the implementation in 2006 of the total remuneration package for Directors and Commissioners in 2006.

The Committee noted that the resolution adopted by the Annual General Meeting of Shareholders of June 29, 2006 has determined the remuneration and bonus for Commissioners whereas the Board of Commissioners has decided the remuneration and bonus for the Directors.

Based on its review, the Committee confirmed that the remuneration and bonus accorded to Commissioners and Directors were in line with the resolution of the AGMS and Board of Commissioners' decision respectively. The amounts of remuneration and bonus are as reported by the Board of Directors in this 2006 Annual Report.

3. Pemeriksaan pelaksanaan paket kompensasi total Direksi dan Dewan Komisaris.

Komite telah menelaah pelaksanaan dari paket remunerasi total untuk Direktur dan Komisaris dalam tahun 2006.

Komite mencatat bahwa keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan tanggal 29 Juni 2006 telah menentukan besaran remunerasi dan bonus untuk Komisaris, sedangkan Dewan Komisaris telah memutuskan besaran remunerasi dan bonus untuk Direktur.

Berdasarkan penelaahannya, Komite mengkonfirmasi bahwa remunerasi dan bonus yang diberikan kepada Komisaris dan Direktur adalah masing-masing sesuai dengan Keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan tersebut di atas dan Keputusan Dewan Komisaris. Jumlah remunerasi dan bonus tersebut adalah seperti dilaporkan dalam Laporan Tahunan 2006 ini.

REMUNERATION COMMITTEE REPORT
LAPORAN KOMITE REMUNERASI

The Remuneration Committee has the responsibilities to provide advice to the Board of Commissioner on the remuneration, bonuses and benefits of the Commissioners, Directors and other employees of the Company as well as the structure, terms and implementation of future-share based compensation reward for the Board of Directors.

Members of the Remuneration Committee are appointed by the Board of Commissioner from amongst its members and comprise not fewer than three members.

The Remuneration Committee comprises Sio Tat Hiang as Chairman, Lim Ah Doo and Eva Riyanti Hutapea as members. The Committee has access to expert professional advice from appropriate external advisors to provide additional perspectives on talent management and remuneration practices as and when it deems necessary.

The Committee held three meetings during 2006. A matrix of the Commissioners' participation and attendance at the Committee meetings held during the year is set out below:

Komite Remunerasi bertugas untuk memberikan pendapat kepada Dewan Komisaris atas struktur remunerasi, bonus dan tunjangan bagi Dewan Komisaris, dan Direksi termasuk struktur, syarat dan pelaksanaan system kompensasi untuk Direksi yang diberikan berdasarkan pencapaian kinerja perusahaan sesuai dengan tingkat harga saham yang berlaku.

Anggota Komite Remunerasi ditunjuk oleh Dewan Komisaris dari para anggotanya dengan keanggotaan tidak kurang dari tiga anggota.

Komite Remunerasi terdiri dari Sio Tat Hiang sebagai ketua, Lim Ah Doo dan Eva Riyanti Hutapea sebagai anggota. Komite dapat dibantu oleh tenaga ahli *professional independent* dalam melaksanakan tugasnya untuk mendapat tambahan masukan mengenai *"talent management"* dan remunerasi, apabila diperlukan.

Komite telah melaksanakan rapat sejumlah 3 (tiga) kali di tahun 2006. Dafter kehadiran komisaris pada rapat Komite Remunerasi sepanjang tahun 2006 adalah sebagai berikut:

Members Anggota	Number of Meetings Attended Jumlah Rapat yang Dihadiri
Sio Tat Hiang	3
Lim Ah Doo	1
Eva Riyanti Hutapea	3

ACTIVITIES

The Remuneration Committee conducted its duties and responsibilities in accordance with its terms of reference.

The main activities undertaken by the Committee in 2006 were as follows:

1. Review and recommended to the Board of Commissioners, the remuneration structure of the Board of Directors and Board of Commissioners for 2006
2. Review and recommended to the Board of Commissioners, the Bonus for Board of Directors for 2005
3. Review and recommended to the Board of Commissioners, future share-based compensation strategy for Board of Directors

KEGIATAN

Sepanjang tahun, Komite Remunerasi telah melaksanakan tugas dan tanggung-jawabnya sesuai dengan penugasan yang diberikan.

Kegiatan-kegiatan utama yang telah dilaksanakan Komite di tahun 2006 adalah sebagai berikut:

1. Menelaah dan membuat rekomendasi struktur remunerasi Dewan Komisaris dan Direksi untuk tahun 2006 kepada Dewan Komisaris
2 Menelaah dan membuat rekomendasi kepada Dewan Komisaris tentang bonus Direksi untuk tahun 2005
3. Menelaah and membuat rekomendasi kepada Dewan Komisaris sistem kompensasi untuk Direksi yang diberikan berdasarkan pencapaian kinerja perusahaan sesuai dengan tingkat harga saham yang berlaku.

RISK MANAGEMENT COMMITTEE REPORT
LAPORAN KOMITE MANAJEMEN RISIKO

The Risk Management Committee assist the Board of Commissioners in establishing an appropriate policy concerning risk assessment and risk management as well as in reviewing the adequacy, completeness and implementation effectiveness of the Company's risk management process, and recommend to the Board of Commissioners improvements where deemed necessary.

Members of the Risk Management Committee are appointed by the Board of Commissioner from amongst its members and comprise not fewer than three members.

The Risk Management Committee comprises Sum Soon Lim as Chairman, Sio Tat Hiang as member, Roes Aryawijaya as member and Setyanto P. Santosa as member. The Committee can seek assistance from external consultant to provide additional perspective on risk management when it deems necessary.

The Committee was established by a Board of Commissioner resolution on October 26, 2005 and has held three meetings during 2006. A matrix of the Commissioners' participation and attendance at the Committee meetings held during the year is set out below:

Komite Manajemen Risiko membantu Dewan Komisaris dalam menetapkan kebijakan yang tepat yang menyangkut penilaian risiko dan manajemen risiko serta menelaah kecukupan, kelengkapan dan implementasi yang efektif terhadap proses manajemen resiko perusahaan dan merekomendasikan perbaikan bilamana diperlukan.

Anggota Komite Manajemen Risiko diangkat oleh Dewan Komisaris dari anggota-anggotanya sendiri dan terdiri tidak kurang dari tiga anggota.

Komite Manajemen Risiko terdiri dari Sum Soon Lim sebagai ketua, Sio Tat Hiang sebagai anggota, Roes Aryawijaya sebagai anggota dan Setyanto P. Santosa sebagai anggota. Komite dapat memperoleh bantuan dari konsultan luar untuk mendapatkan perspektif tambahan dalam manajemen risiko atau hal lain bilamana diperlukan.

Komite dibentuk oleh Dewan Komisaris pada tanggal 26 Oktober 2005 dan telah mengadakan rapat sebanyak tiga kali di tahun 2006. Matriks dari partisipasi dan kehadiran komisaris dalam rapat tahun ini dapat dilihat sebagai berikut:

Members Anggota	Number of Meetings Attended Jumlah Rapat yang Dihadiri
Sum Soon Lim	3
Sio Tat Hiang	1
Roes Aryawijaya	3
Setyanto P. Santosa	3

ACTIVITIES

The Risk Management Committee conducted its duties and responsibilities in accordance with its terms of reference.

The main activities undertaken by the Committee were as follows:

1. Review and adopt the COSO framework for Enterprise Risk Management
2. Review and monitor the Work-Plan and schedule for Enterprise Risk Management
3. Review the Organization Structure for Enterprise Risk Management
4. Review the Enterprise Risk Management Road Map and Key Risk Map

KEGIATAN

Komite Manajemen Risiko telah melakukan tugas dan tanggung-jawabnya menurut ketentuan yang berlaku.

Kegiatan utama yang telah dilakukan Komite adalah:

1. Menelaah dan memberlakukan kerangka kerja COSO untuk Manajemen Risiko Perusahaan
2. Menelaah dan mengawasi rencana dan jadwal kerja Manajemen Risiko Perusahaan
3. Menelaah struktur organisasi Manajemen Risiko Perusahaan
4. Menelaah peta Manajemen Risiko Perusahaan dan risiko utama dari perusahaan.

13.3 Days

training rate in 2006, increasing from 9.62 days in the year before

13,3 Hari, Training Rate di 2006 meningkat dibandingkan tahun sebelumnya yaitu 9,62 hari

Smart Time

Flexible working hours arrangement by keeping in compliance with the absentee regulations from CWA 2006-2008.

Penentuan waktu kerja fleksibel dengan tetap memenuhi peraturan kehadiran PKB 2006-2008

Awards

- SWA Magazine & LMFE-UI, Human Resource Excellence Award In the category of General HR, Performance Management and Training & Development, November

Events

- Launched of GSM Cellular Laboratorium at Indosat Training Center, Jatiluhur
- Signing of CLA Agreement, September

HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT PROGRAMS
PROGRAM PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA

Indosat is aware that efforts to elevate the value of the Company starts from building the competencies of our human resources—the Company's capital. As we pursue a human resource development concept commensurate with the standards of a high-tech industry, Indosat has continued to improve the competencies of our employees through a range of program, systems and supporting infrastructure. All such development activities are designed to maximize support to our resources in the achievement of the Company's objectives.

During 2006, the Company notched up various achievements in the organization, HR systems, development, HR services and education and training. These achievements included a competency profiling project, the application of Smart-Time, a flexible working time through a contactless attendance system, an employee assistant program (EAP), an employee survey and the development of a GSM laboratory. Following these changes in the organization in 2006, the function in charge of HR-related activities is now the Human Capital Management Group.

PERFORMANCE-BASED COMPENSATION SYSTEM

Indosat uses a performance-based compensation model to determine the remuneration in relation to each employee's performance and contribution to the Company. This model, which is an effective catalyst for motivating performance improvements, encompasses three schemes: Regular Bonus Incentives, Corporate Sales Account Incentives and Region Award Incentives.

The objective of this system is to boost employees' self-actualization and aspirations, enabling them to achieve their personal best and contribute their achievements to the Company's performance. Regular Bonus Incentives for employees are paid on a quarterly basis, taking into account the achievement of Company's

Perseroan menyadari bahwa upaya peningkatan nilai Perseroan dimulai dari pengembangan kompetensi sumber daya manusia sebagai modal perseroan. Melanjutkan konsep pengembangan SDM sesuai standar industri teknologi tinggi, Perseroan terus meningkatkan kompetensi karyawan melalui berbagai macam program, sistem dan infrastruktur penunjang. Seluruh kegiatan pengembangan tersebut dirancang untuk memaksimalkan dukungan sumber daya bagi pencapaian tujuan Perseroan.

Selama tahun 2006, Perseroan telah berhasil melaksanakan berbagai pencapaian di bidang organisasi, sistem SDM, pembinaan, layanan SDM serta pendidikan dan pelatihan. Prestasi tersebut mencakup di antaranya proyek *competency profiling,* penerapan Smart-Time yaitu waktu kerja fleksibel melalui sistem *absensi contactless, employee assistant program* (EAP), survei karyawan dan pembangunan laboratorium GSM. Sesuai perubahan organisasi tahun 2006, fungsi yang membawahi kegiatan terkait sumber daya manusia adalah Group Human Capital Management.

SISTEM KOMPENSASI BERBASIS PRESTASI

Dengan menerapkan kebijakan merit system, Indosat menggunakan pola *Performance Based Compensation* dalam pemberian remunerasi yang dikaitkan dengan kinerja dan kontribusi karyawan terhadap Perseroan. Pola yang efektif dalam membangun motivasi peningkatan kinerja ini mencakup tiga skema, yaitu Insentif Bonus Reguler, Insentif *Corporate Sales Account,* dan Insentif *Region Award.*

Sasaran sistem ini adalah meningkatkan aktualisasi diri karyawan dalam mengembangkan prestasi terbaik bagi kinerja Perseroan. Insentif Bonus Reguler bagi karyawan diberikan per kuartal, dengan memperhitungkan pencapaian target Perseroan, target unit kerja dan pencapaian individu. *Insentif Sales Corporate* diberikan per kuartal berdasarkan pencapaian individu terhadap target penjualan yang ditetapkan.

Selanjutnya Insentif *Region Award* diberikan kepada Region yang berhasil meraih pencapaian minimal 100% terhadap target. *Region Winner Award* adalah insentif yang diberikan kepada Region yang menjadi juara prestasi tertinggi, baik dari pencapaian nominal maupun pencapaian persentase target.

targets, the achievement of work unit's targets, and individual's achievements. Corporate Sales Incentives are quarterly incentives awarded on the basis of the individual's achievement of stipulated sales targets.

Region Award Incentives are given to Regions that manage to achieve at least 100% of their targets. The Region Winner Award is an incentive awarded to the Region with the highest achievement, in both nominal and percentage terms.

BUILDING EMPLOYEE COMPETENCIES

Given that our human resources are the prime mover of an institution that is in the business of delivering state-of-the-art technology services, Indosat is continually upgrading and honing our human resource capacity in order to be able to keep pace with this constantly developing, dynamic business. In 2006, the Company implemented a total of 357 training and development programs, in the form of in-house, ex-house and project training. Indosat usually undertakes in-house and project training at its large training center namely ITCC, Indosat Training and Conference Center, in Jatiluhur.

All employees took part in these training programs at a total investment of Rp22,985 billion, underscores the Company's strong commitment to raising employee competencies. We succeeded in improving the training rate to 13.30 training days per employee, from 9.62 training days per employee last year or 6 percent of the effective working days per year.

Maintaining good industrial relations between the Company's management and employees create a conducive working environment for business success.

INDUSTRIAL RELATIONS

On 15 September 2006, Indosat's management and the Indosat Labour Union signed a Collective Work Agreement (CWA) for the period 2006–2008, which has been endorsed by the Ministry of Manpower and Transmigration. The CWA

PENINGKATAN KOMPETENSI KARYAWAN

Sebagai pemain utama dalam jasa layanan teknologi terkini, kemampuan sumber daya manusia terus diolah dan diasah sehingga mampu mengikuti dinamika usaha yang terus berkembang. Selama tahun 2006, Indosat telah menjalankan serangkaian program pelatihan dan pengembangan yang mencakup 357 program, baik dalam bentuk *in-house training, ex-house* maupun *project training*. Indosat biasanya melaksanakan in-house dan project trainingnya di ITCC, Indosat Training and Conference Center di Jatiluhur.

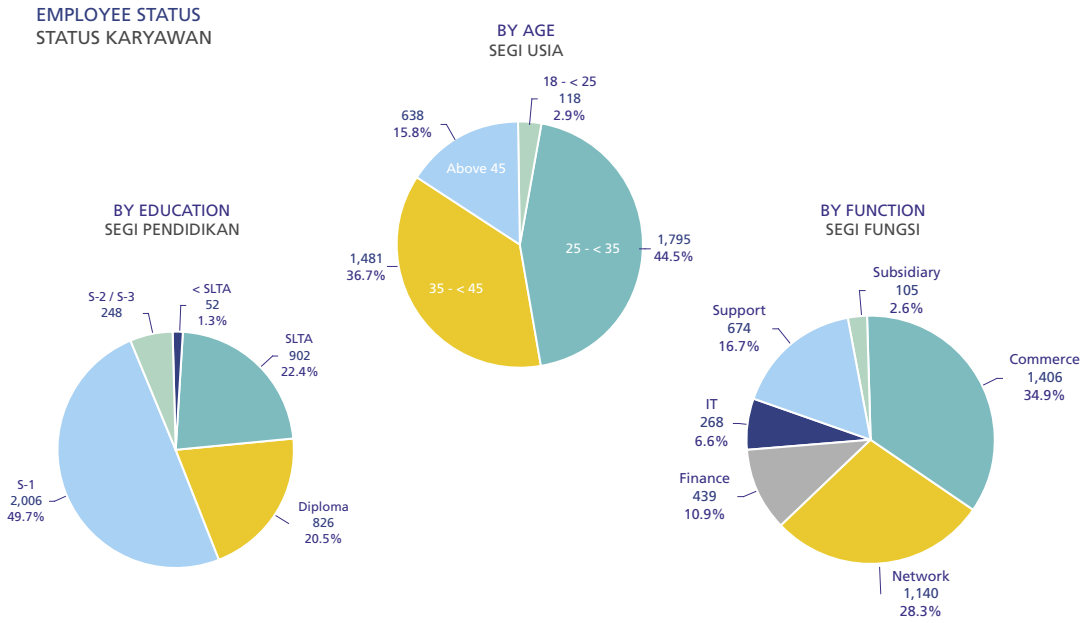
Keseluruhan program pelatihan yang diikuti seluruh karyawan dengan total investasi sebesar Rp22.985 miliar tersebut menunjukkan komitmen Perseroan yang tinggi dalam meningkatkan kompetensi karyawan. Kami telah berhasil meningkatkan training rate menjadi 13,30 hari pelatihan per karyawan dari 9,62 hari pelatihan di tahun sebelumnya atau 6 persen dari hari kerja efektif per tahun.

HUBUNGAN KERJA INDUSTRIAL

Membina hubungan industrial yang baik antara manajemen Perseroan dan karyawan akan menciptakan suasana kerja yang kondusif bagi keberhasilan usaha Perseroan.

Pada 15 September 2006, manajemen kami bersama Serikat Pekerja Indosat (SPI) telah menandatangani sebuah Perjanjian Kerja Bersama (PKB) 2006-2008 yang telah mendapat pengesahan dari Depnakertrans. PKB tersebut mencakup masalah kerja secara umum, termasuk jam kerja, gaji, pembinaan dan kompetensi karyawan, keselamatan dan kesehatan kerja, kesejahteraan karyawan, tunjangan sosial, tata cara dan mekanisme dalam penanganan perselisihan. Sejak minggu pertama bulan Desember, program sosialisasi PKB telah dilancarkan seiring dengan diselesaikannya pencetakan buku untuk didistribusikan kepada seluruh unit kerja.

Dalam rangka meningkatkan hubungan kerjasama yang baik, maka sekurang-kurangnya setiap tiga bulan sekali diselenggarakan pertemuan Forum Komunikasi antara Manajemen dan Serikat Pekerja Indosat (SPI).



covers general labour issues, including work hours, salaries, employee development and competencies, occupational safety and health, employee welfare, social benefits, and the procedures and mechanisms for handling disputes. The CWA dissemination program was launched in the first week of December to coincide with the publication of a booklet that has been distributed to all work units.

To maintain cooperative relations, the Indosat's Management and Labour Union meet at least once every quarter. On 31 December 2006, on a consolidated basis, Indosat employed around 7,786 people consisting of 4,786 permanent employees and 3,000 non-permanent employees. As of 31 December 2006, exclusive of these two employee categories, our subsidiaries employed around 823 permanent employees. On 31 December 2006, Indosat's permanent employees comprised 721 people at managerial level (employees who are manager or higher) and 3,242 non-managerial employees. Employee turnover in 2006 was 6.98% per year of which over half of this percentage was accounted by people who took voluntary early retirement. As of 31 December 2006, each

Pada tanggal 31 Desember 2006, dengan basis konsolidasi, kami mempekerjakan sekitar 7.786 karyawan yang terdiri dari 4.786 karyawan tetap dan 3.000 karyawan tidak tetap. Per Desember 31, 2006, di luar ke dua kategori karyawan tersebut; anak-anak perusahaan kami mempekerjakan sekitar 823 karyawan tetap. Di Indosat per 31 Desember 2006 terdapat 721 orang pada jajaran manajerial (karyawan setingkat manajer atau lebih tinggi) dan 3.242 karyawan non-manajerial. Tingkat *turn-over* karyawan selama 2006 adalah 6,98% per tahun, lebih dari separuhnya mengambil program pensiun dini secara sukarela. Sebagai hasil, per 31 Desember 2006, karyawan kami telah bekerja untuk Perseroan selama rata-rata 10,69 tahun.

Kami memberikan berbagai macam tunjangan kepada para karyawan, yang mencakup program pensiun, manfaat kesehatan, tunjangan pajak penghasilan dan akses ke koperasi yang didirikan oleh karyawan.

Pada November 2006, Indosat menerima Piagam *HR Excellence Award* dari LM FE-UI, Majalah SWA dan *Human Resource* Indonesia untuk tiga kategori penilaian, yaitu pengelolaan sumber daya manusia, pengelolaan kinerja dan pengelolaan pelatihan dan pengembangan. Penghargaan tersebut membuktikan bahwa Perseroan telah terpilih sebagai salah satu perusahaan dengan praktik terbaik dalam menerapkan pengelolaan sumber daya manusia. Indosat merupakan satu-satunya perusahaan di sektor telekomunikasi yang meraih penghargaan tersebut.

of our employees had worked for the Company for an average 10.69 years.

Indosat offers various types of benefits for our employees, including pension program, health benefits, income tax benefits and access to the cooperative established by our employees.

On November 2006, Indosat received the Human Resource Excellence Awards from LMFEUI, SWA and Human Resource Indonesia under three categories: HR management, performance management, and training and development management. These awards affirm Indosat's position as one of the best in human resource management. Indosat is the only company in the telecommunications sector to win these awards.

EMPLOYEE STOCK OPTION

Fostering a sense of ownership among permanent employees has a positive impact on performance. With this in mind, Indosat provides employees with opportunities to own the Company's shares. Phase II of the Employee Stock Option Program (ESOP) closed at the end of July 2006 with the deadline for the redemption of share options by employees.

In line with the Capital Market regulations, and specifically the provisions concerning Insider Trading, the Board of Directors and employees (includeing two levels below Directors) at both Indosat and its subsidiaries, are only allowed to sell their shares during the Trading Window periods. By the deadline, the number of Company shares issued in relation to ESOP I and ESOP II totalled 256,433,500 shares.

PROGRAM KEPEMILIKAN SAHAM OLEH KARYAWAN

Untuk meningkatkan rasa memiliki yang berdampak positif pada peningkatan kinerja, Indosat melanjutkan pemberian kesempatan pemilikan saham kepada para karyawan. Penutupan Employee Stock Option (ESOP) Tahap II pada akhir Juli 2006 ditandai dengan penetapan tenggat penebusan opsi saham oleh karyawan.

Sesuai aturan umum pasar modal, khususnya terkait dengan ketentuan "Perdagangan Orang Dalam", maka Direksi serta karyawan (termasuk dua level di bawah Direksi), baik di Indosat maupun anak perusahaannya, hanya diperkenankan menjual sahamnya pada periode Trading Window. Sampai tenggat akhir, jumlah saham Perseroan yang telah diterbitkan sehubungan dengan ESOP I dan ESOP II adalah sejumlah 256.433.500 saham.

SD
INDONESIA MERDEKA

Indosat Wireless Innovation Contest

The recurring national program with more than 200 attendances, to spark the young generation's inventiveness and creativity.

Indosat Wireless Innovation Contest, Program berkala nasional yang memacu semangat inovasi dan kreativitas generasi muda yang diikuti oleh 200 peserta.

Scholarship

in six well-known Indonesian universities to support underprivileged honor college students to graduate.

Pemberian beasiswa untuk enam universitas negeri terkemuka dalam rangka menunjang mahasiswa berprestasi yang kurang mampu untuk menyelesaikan studi.

Awards

Cellular Award 2006:
Best CSR Program

Workshop to improve Science Teachers' aptitude from 60 High Schools in West Sumatera and working together with Universitas Andalas, Universitas Negeri Padang.

Penyelenggaraan workshop peningkatan Kompetensi Guru IPA dari 60 SMU/Madrasah Aliyah di Sumatera Barat yang dilaksanakan bekerjasama dengan Universitas Andalas, Universitas Bung Hatta dan Universitas Negeri Padang.

Events

- Indosat Peduli for Yogyakarta, May
- Indosat Peduli for tsunami disaster, Pangandaran beach, July
- Archery coaching program for students, June

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY PROGRAM
PROGRAM TANGGUNG JAWAB SOSIAL PERUSAHAAN

Indosat's Corporate Social Responsibility (CSR) program is the manifestation of the our commitment to improving the welfare of our communities in particular in areas where Indosat operates in.

Underlying our CSR program is the desire to build a better living environment for our societies both now and the future. We place education as one of the main emphases of our CSR program.

EDUCATION

In 2006 Indosat launched the "Indonesia Belajar" program which embodies a number of meanings, including the drive to learn which is a national mindset that recognizes the value of continuous improvement for a better life, and an attitude that is focused towards the future. "Indonesia Belajar" was launched and disseminated through various media, including television. The media message carried Indosat's moral message and mission through the declarations of three Indonesian children: "I want to be a friend of nature", "I want to spread good news" and "I want to stay at school". These three statements symbolize the values that Indosat wants to build through the

Program tanggung jawab sosial perusahaan atau yang dikenal dengan Corporate Social Responsibility (CSR) adalah manifestasi komitmen Indosat terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat, khususnya di lingkungan tempat beroperasinya usaha kami.

Di balik program kepedulian sosial kami, tertanam cita-cita untuk mewujudkan kehidupan yang lebih baik bagi masyarakat, saat ini dan di masa mendatang. Itu sebabnya, kami mengutamakan bidang pendidikan sebagai program utama CSR.

BIDANG PENDIDIKAN

Peluncuran program "Indonesia Belajar" mencakup berbagai makna, termasuk dorongan belajar, mental bangsa untuk terus belajar demi kehidupan yang lebih baik dan sikap yang berorientasi ke masa depan. Sosialisasi program ini dilakukan melalui berbagai media, antara lain penayangan iklan televisi yang mengusung pesan moral dan misi Indosat melalui tiga testimony anak Indonesia "Aku ingin menjadi sahabat alam", "Aku ingin mengabarkan kebaikan" dan " Aku ingin terus sekolah". Ketiganya merupakan simbol nilai–nilai yang ingin dibangun melalui proses belajar. Dengan belajar, diharapkan seseorang akan terus menjadi lebih baik dan bermanfaat bagi lingkungannya.

Indosat recognizes the achievement of 66 best students from all over Indonesia. Indosat Deputy President Director, Kaizad B. Herjee poses together after awarding the scholarships to each member of The 2006 National Flag Bearer Troops (Paskibraka), amounting to a total of Rp165 million.

Apresiasi Indosat terhadap prestasi 66 siswa terbaik dari seluruh Indonesia. Wakil Direktur Utama Indosat, Kaizad B.Herjee berfoto bersama seusai penyerahan beasiswa pendidikan senilai total Rp165 juta bagi seluruh anggota Tim Paskibraka Nasional 2006.

Indosat scholarships for the talented students in electrical engineering and informatics from five prominent state universities. Indosat Director of Corporate Services, S. Wimbo Hardjito presents the scholarships to the high achieving University of Indonesia students to the UI Director of Students and Alumni Relations, Arie Setiabudi Soesilo.

Beasiswa Indosat bagi mahasiswa berprestasi di bidang teknik elektro dan informatika dari lima universitas negeri terkemuka. Direktur Corporate Services Indosat, S. Wimbo Hardjito menyerahkan secara simbolis beasiswa pendidikan bagi mahasiswa Universitas Indonesia yang berprestasi kepada Direktur Kemahasiswaan dan Hubungan Alumni UI, Arie Setiabudi Soesilo.

learning process. Our expectation is that through learning, the individual will continually strive to better him or herself and to have a positive effect on his or her environment.

Under the "Indonesia Belajar" program, Indosat established two elementary schools for children in Aceh. SDU Iqro in Sigli and SDIT Nurul Fikri in Aceh Besar underscore our commitment to improve the quality of education for the nation's younger generation, in particular among the needy. Both schools were officially opened on 28 February 2006 by the Minister of State-Owned Industries, Sugiharto.

Besides efforts in promoting education especially among the under priviledged, Indosat also aims to promote a spirit of innovation among today's youth. Indosat's Wireless Innovation Contest (IWIC), attracted more than 200 young participants nationwide, and produced nine National Winners in the hardware, software and junior/senior high school categories. This successful innovation program will be held annually to motivate and encourage creativity and innovation among the younger generation (in the field of wireless technology).

Indosat has also pioneered a teacher development program. Teachers play a key role in determining the success of a nation's education. In collaboration with three leading higher education institutes

Sebagai bagian dari program "Indonesia Belajar", kami telah mendirikan dua sekolah dasar bagi anak-anak Aceh yaitu SDU Iqro – Sigli, dan SDIT Nurul Fikri – Aceh Besar, untuk meningkatkan kualitas pendidikan bagi generasi muda bangsa, khususnya di daerah pasca bencana tsunami. Peresmian kedua sekolah tersebut dilaksanakan pada tanggal 28 Februari 2006 yang dihadiri Menteri Negara BUMN Sugiharto.

Selain upaya mengembangkan pendidikan, terutama bagi masyarakat yang kurang mampu, Indosat juga bertujuan untuk meningkatkan semangat inovasi di kalangan generasi muda melalui program *Indosat Wireless Innovation Contest* (IWIC). Program berskala nasional ini diikuti oleh lebih dari 200 peserta, yang menghasilkan sembilan Juara Nasional dengan kategori *hardware, software* dan SMU/SMP. Kesuksesan program ini akan terus dilanjutkan untuk memotivasi dan menjadi magnit bagi kreativitas serta inovasi generasi muda dalam bidang teknologi *wireless.*

in West Sumatra, we developed a Competency Building Workshop for science teachers from some 60 senior high schools and Madrasah Aliyah (Islamic high schools). The objective of this training program, which is held twice a year, is to that guide the practical aspect of science teaching thereby making it interesting and relevant for students pursuing their studies in the field of science, which is also the foundation for the future development of telecommunications.

To provide better education opportunities for high-achieving students from disadvantaged family backgrounds, we made a commitment to offer scholarships to a number of students at six leading state universities: the University of Indonesia, the Bandung Institute of Technology, Gajah Mada University, Diponegoro University, Hassanudin University and Sriwijaya University. The program is aimed at supporting students with potential to enable them to complete their studies without being hampered by the study expenses.

Indosat community involvement is also focused on promoting national sport such as archery. In collaboration with PB Perpani, Indosat organized an Archery Development Program for 100 elementary and junior high school students in ten provinces. Our financial support covered the provision of sport equipment and the development of potential national archers from an early age.

ASSISTANCE FOR THE VICTIMS OF NATIONAL DISASTERS

As a service company, we cannot remain passive when we see people in need of help. Indosat has mobilized support through a variety of action from going out into the field to providing direct assistance to the victims, such as establishing "Indosat Peduli" (Indosat Cares) relief coordination posts, aid funds, free telephone services, free medical treatment and the provision of essential supplies and evacuation of the victims.

Kami juga mempelopori program pembinaan guru yang merupakan tokoh penting penentu keberhasilan pendidikan bangsa. Melalui kerjasama dengan tiga perguruan tinggi terkemuka di Sumatera Barat, kami menyelenggarakan Lokakarya Peningkatan Kompetensi guru IPA yang mencakup sekitar 60 SMU dan Madrasah Aliyah. Program pelatihan yang dilakukan dua kali setahun ini ditargetkan untuk menghasilkan modul-modul yang menjadi panduan pelaksanaan praktikum IPA secara luas sehingga diharapkan para siswa lebih mencintai mata pelajaran ini yang merupakan ilmu dasar yang penting untuk perkembangan telekomunikasi di masa mendatang.

Dalam rangka meningkatkan kesempatan memperoleh pendidikan berkualitas bagi mahasiswa berprestasi namun kurang mampu, kami mewujudkan komitmen pemberian beasiswa pendidikan bagi sejumlah mahasiswa di enam universitas negeri terkemuka yaitu Universitas Indonesia, Institut Teknologi Bandung, Universitas Gajah Mada, Universitas Diponegoro, Universitas Hassanudin dan Universitas Sriwijaya. Program ini ditargetkan untuk menunjang mahasiswa berpotensi dapat menyelesaikan studi tanpa kendala biaya sehingga kelak mampu menyumbangkan karya terbaik bagi masa depan Indonesia. Program beasiswa ini akan terus bergulir dan dikembangkan di masa mendatang.

Kami pun menggalakkan dukungan terhadap peningkatan prestasi olah raga nasional, khususnya panahan. Melalui kerjasama dengan PB Perpani, Indosat menyelenggarakan Program Pembinaan Panahan bagi 100 pelajar SD & SMP selama setahun di 10 provinsi. Dukungan ini meliputi pengadaan perangkat olah raga dan pembinaan bibit unggul calon atlet panahan nasional sejak usia dini.

DUKUNGAN BANTUAN BAGI KORBAN BENCANA ALAM NASIONAL

Sebagai perusahaan yang melayani masyarakat, Indosat pun tidak tinggal diam ketika melihat sesama membutuhkan bantuan. Berbagai bentuk aksi kepedulian, kami kerahkan mulai dari terjun langsung dalam upaya penanggulangan korban, pendirian posko Indosat Peduli, dana bantuan langsung, layanan telepon gratis atau diskon percakapan, pengobatan gratis dan pengadaan sembako hingga evakuasi korban.

When the Yogyakarta earthquake struck, the Indosat team immediately mobilized our resources to repair the telecommunications network that was damaged, and by 30 May 2006 174 BTS in Yogyakarta and 129 BTS in Solo were once again fully operational. We also provided direct support through the local government, handing over a total Rp1 billion in aid funds to Yogyakarta Governor Sri Sultan Hamengkubuwono X.

In the areas in and around Pangandaran that were badly affected by an earthquake and tsunami, Indosat distributed free telephones and services to the victims, through Indosat's aid posts and evacuation posts. Our relief assistance also included the donation of free cellular telecommunications services, essential supplies and educational facilities. Similar assistance, including free medical treatment, was provided in West Nusa Tenggara for victims of the devastating floods that took thousands of lives in Sambelia District, East Lombok.

Indosat contributed toward the development of educational facilities in post-disaster areas in Yogyakarta and Pangandaran, with donations amounting to Rp793.428.726. Thanks also to our customers for their participation in the 17-8-45 Program. Under this scheme we reserved Rp17 of the income from each minute of talk time by Matrix, Mentari, IM3, StarOne and I-phone subscribers, Rp8 for each SMS sent and Rp45 for each outgoing SLI call.

Indosat's emergency response was also mobilized for victims of the landslide in Banjarnegara, Central Java and for victims of the floods that inundated Jember, East Java, killing hundreds of people and destroying many homes.

Through our humble participation in national and regional relief and reconstruction efforts, as well as our CSR activities, we hope to strengthen the social and economic well-being of the individuals in our communities.

Untuk Bencana Gempa Yogyakarta, sejak hari pertama timbulnya bencana, tim Indosat langsung mengerahkan sumber daya untuk memperbaiki seluruh jaringan telekomunikasi yang rusak sehingga tanggal 30 Mei 2006 kondisi 174 BTS di Yogyakarta dan 129 BTS di Solo telah pulih sepenuhnya. Dukungan langsung kepada Pemda juga dilakukan dengan penyerahan dana bantuan sebesar Rp1 miliar melalui Gubernur DIY Sri Sultan Hamengkubuwono X.

Di daerah bencana gempa bumi dan tsunami Pangandaran, kami menyediakan layanan telepon gratis kepada para korban melalui posko-posko pengungsian yang didirikan Indosat. Aksi kepedulian sosial berupa bantuan fasilitas dan sarana telekomunikasi selular gratis, sembako hingga sarana belajar. Bantuan serupa termasuk program pengobatan gratis juga kami lakukan di Nusa Tenggara Barat untuk para korban bencana banjir bandang yang menelan ribuan jiwa di Kecamatan Sambelia, Lombok Timur.

Kepedulian kami juga terwujud dalam pembangunan fasilitas pendidikan di daerah pasca bencana Yogyakarta dan Pangandaran yang mencapai jumlah Rp793.428.726. Melibatkan partisipasi pelanggan, melalui Program 17-8-45 kami menyisihkan pendapatan sebesar Rp17 dari setiap menit percakapan pelanggan Matrix, Mentari, IM3, StarOne dan I-phone, penyisihan Rp8 untuk setiap pengiriman SMS dan penyisihan Rp45 untuk setiap percakapan *outgoing SLI.*

Berbagai kegiatan tanggap darurat Indosat, juga mencakup bantuan bagi korban bencana tanah longsor Banjarnegara, Jawa Tengah serta korban banjir bandang yang menelan korban ratusan jiwa dan rumah penduduk di Jember, Jawa Timur.

Peran-serta kami dalam mendukung kegiatan CSR yang berskala nasional maupun regional, di samping pelayanan tanggung-jawab sosial perusahaan juga diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan sosial, ekonomi dan masyarakat di lingkungan kami dan hubungan baik dengan seluruh masyarakat, khususnya di lingkungan kerja Indosat.

Search
34.36
IIT UN
GO
+.34
34.75
Hi 35
Lo
Related Functions
Options
Edit
IIT UN - QUOTE RECAP
Time
Size
Price
Show Legend
Track Mouse

Awards

1st Best Investor Relations
Finance Asia, June

Events

- Quarterly Conference Call in March, June, August and December
- Investor Conferences
- One-on-one Meetings
- Analysts Meetings

OUR INVESTOR RELATIONS
HUBUNGAN INVESTOR

Indosat went Public in 1994, by listing it shares on the Jakarta Stock Exchange (JSX: ISAT), Bursa Efek Surabaya (SSX: ISAT) and New York Stock Exchange (NYSE: IIT). Indosat shares in the NYSE are listed as ADS (American Depository Shares) each equivalents to 50 shares.

The number of shares during that period was 4 billion shares with a nominal value of Rp500 per share. On March 8, 2004, Indosar conducted a stock split of to Rp100 per share, which result in the increase of the number of shares to 20 billion shares and increase the number of issued share from 1,035,500,000 shares to 5,177,500,000 shares.

The Company also issued Rupiah bonds which are listed on the Surabaya Stock Exchange namely, Indosat Bond I, Indosat Bond II, Indosat Bond III, Indosat Bond IV, Shariah Ijarah Bond and Shariah Mudarabah Bond. Indosat also issued US Dollar bond listed on the Luxemburg Stock Exchange and Singapore Exchange.

Investor Relations Division was established since the Company when public and currently is under Group Corporate Secretary. Investor Relations Division has the responsibility to communicate with SRO (Self Regulatory Body), Depository Bank, shares and bonds investors, analyst, trustee, rating agency and the financial community.

The communications activities conducted by Investor Relations Division comprise of Quarterly Conference Call with investor and analyst, take part in numbers of investor conferences, one-on-one meeting and meetings with investor and analysts.

Indosat menjadi perusahaan publik di tahun 1994, dengan mencatatkan sahamnya di Bursa Efek Jakarta (JSX: ISAT), Bursa Efek Surabaya (SSX: ISAT) dan New York Stock Exchange (NYSE: IIT). Saham Indosat di NYSE tercatat dalam satuan ADS (American Depository Shares) yang setara dengan 50 lembar saham.

Jumlah Saham Perseroan saat itu sebesar 4 miliar saham dengan nilai nominal Rp500 per saham. Pada 8 Maret 2004, Indosat melakukan pemecahan nilai nominal saham menjadi Rp100 per saham, sehingga meningkatkan jumlah saham Perseroan menjadi 20 miliar saham dan meningkatkan jumlah saham yang ditempatkan dari semula sebesar 1.035.500.000 saham menjadi 5.177.500.000 saham.

Perseroan juga menerbitkan obligasi Rupiah yang dicatatkan di Bursa Efek Surabaya yaitu, Obligasi Indosat I, Obligasi Indosat II, Obligasi Indosat III, Obligasi Indosat IV, Obligasi Syari'ah Ijarah serta Obligasi Syari'ah Mudharabah. Indosat juga menerbitkan obligasi dalam mata uang Dolar Amerika dan mencatatkannya di Bursa Efek Luxemburg dan Bursa Efek Singapura.

Divisi Hubungan Investor dibentuk sejak dilakukannya Penawaran Saham Perdana dan saat ini secara organisasi berada di bawah Group Corporate Secretary. Divisi Hubungan Investor bertugas untuk melaksanakan kegiatan komunikasi secara rutin dengan SRO *(Self Regulatory Body),* Depository Bank, investor saham dan obligasi, analis, wali amanat, lembaga pemeringkat dan masyarakat keuangan.

Kegiatan komunikasi yang dilakukan oleh Divisi Hubungan Investor meliputi *conference call* triwulanan dengan investor dan analis, hadir dalam berbagai *investor conferences, one-on-one meeting,* serta pertemuan dengan investor dan analis.

Furthermore, Investor Relations publish a quarterly media communications called Investor Quarterly and manage Section Investor Relations in the Company's Corporate web http://www.indosat.com.

Since 2003, Indosat has been a recepient of numerous international and local awards. In 2006, Indosat won awards for 'Best Investor Relations' from Finance Asia, 2nd place for 'Best Annual Report' in the 'private company listed on the capital market' category, and recognized as No.5 overall company for the 'Top 10 Most Admired Companies in Indonesia in the Wall Street Journal Asia's Leading Companies'.

In 2006 the Head of Investor Relations Division was Mr. M. Wahid Sutopo, who was succeeded in this post in March 2007 by Mr. Armand Hermawan.

Selain itu, Investor Relations juga menerbitkan media komunikasi investor triwulanan *(Investor Quarterly)* serta mengelola *section* khusus Investor Relations di situs web perusahaan http://www.indosat.com.

Memenuhi komitmen Indosat sejak 2003, kami berhasil meraih penghargaan *Best Investor Relations* dari Finance Asia, *2nd Best Annual Report Award* untuk perusahaan swasta yang didaftarkan di pasar modal dan dikenal sebagai peringkat ke 5 untuk *'Top 10 Most Admired Companies* di Indonesia dalam *Wall Street Journal Asia's Leading Companies'.*

Pada tahun 2006 jabatan Division Head Investor Relations dipegang oleh Bapak M. Wahid Sutopo dan sejak Maret 2007 dilanjutkan oleh Bapak Armand Hermawan.

OUR CORPORATE INFORMATION
INFORMASI KORPORASI

180 Brief History
Sejarah Singkat

181 Organization Structure
Struktur Organisasi

182 Biographies of Our Board of Commissioners and Audit Committee
Biografi Dewan Komisaris dan Komite Audit

188 Biographies of Our Board of Directors
Biografi Direksi

192 Subsidiary Companies
Anak Perusahaan

193 Headquarters and Branch Offices
Kantor Pusat dan Kantor-kantor Cabang

194 Shareholders' Information
Informasi bagi Pemegang Saham

BRIEF HISTORY
SEJARAH SINGKAT

PT Indosat Tbk (Indosat) was established in 1967 as a foreign direct investment company to provide international telecommunications services in Indonesia. In 1980, the Indonesian Government took over full ownership of Indosat, which then became a Stated-Owned Company. As the leading Indonesian international telecommunication provider, the Company went public in 1994, by listing its shares on the Jakarta Stock Exchange, the Surabaya Stock Exchange and its American Depository Receipts in the New York Stock Exchange.

Entering the 21st century and in keeping with the global trends, the Government of Indonesia decided to deregulate the national telecommunications sector, opening it up to free market competition and gradually removing the exclusive rights previously granted to Indosat and another market incumbent. Indosat quickly seized the opportunity by developing its cellular business. In 2001, with the establishment of a cellular operator company, PT Indosat Multi Media Mobile (IM3), followed by the full ownership acquisition of PT Satelit Palapa Indonesia (Satelindo) in 2002, Indosat became the second largest cellular operator in Indonesia.

At the end of 2002, the Government of Indonesia divested 41.94% of its shares in Indosat to ST Telemedia Pte. Ltd. through the holding company of Indonesia Communications Limited (ICL). On November 2003, following the signing of the Merger Deed to merge Satelindo, IM3 and Bimagraha into Indosat, the Company emerged as a cellular focused Full Network Service Provider (FNSP). This was followed by a comprehensive transformation program, launched in 2004, encompassing in human resources, technology platform and corporate culture and values. The transformation has started to demonstrate encouraging results as the Company posted record revenues that surpassed Rp10 trillion threshold and increased in margin its 10th year as a publicly listed company.

Indosat is the second largest mobile operator with 16,704,639 subscriber base by the end 2006. Indosat launched its 3.5G for the Jakarta and Surabaya regions in November 29, 2006. Indosat 3.5G is the intermediate generation of the 3G technology, which enables subscribers to enjoy better quality voice, video or high speed data/internet access of up to 3.6 Mbps or around 9 times faster than the standard 3G service. All Indosat node B has utilized the HSDPA (High Speed Downlink Packet Access) technology. Indosat is the first 3G operator, which fully adopt the HSDPA technology base in Indonesia.

On December 15, 2006, Indosat has accepted 2 channels No. 589 and 630 on its 800 MHz frequency band to operate Local Wireless Fixed Telecommunication Network in Jabotabek area. Following the approval of these 2 channels, Indosat will continue to expense local wireless fixed telecommunication services in Jabotabek area and continue to develop cellular services thoughout Indonesia.

PT Indosat Tbk (Indosat) didirikan sebagai perusahaan Penanaman Modal Asing (PMA) di bidang penyelenggaraan jasa telekomunikasi internasional di Indonesia pada tahun 1967. Pada tahun 1980, Pemerintah Indonesia mengambil alih seluruh saham Indosat, sehingga sejak saat itu Indosat beroperasi sebagai Badan Usaha Milik Negara (BUMN). Sebagai penyelenggara jasa telepon internasional terkemuka di Indonesia, perusahaan menjadi perusahaan publik pada tahun 1994, dengan mencatatkan sahamnya di Bursa Efek Jakarta dan Bursa Efek Surabaya, serta mencatatkan American Depositary Receipts di New York Stock Exchange.

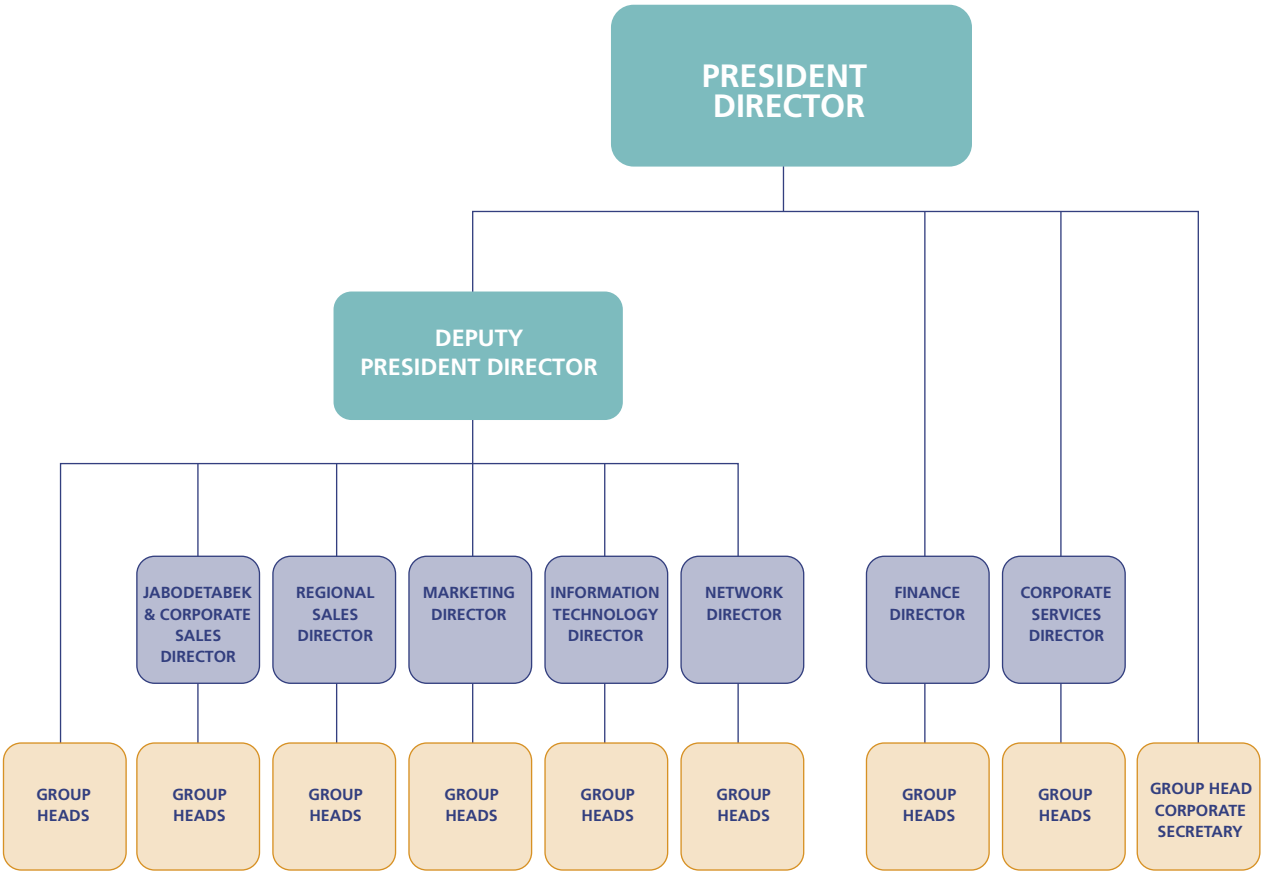
Memasuki abad ke-21 dan sejalan dengan tren didunia, Pemerintah Indonesia melakukan deregulasi industri telekomunikasi nasional dengan membuka peluang terhadap persaingan pasar yang lebih bebas dan secara bertahap mencabut hak eksklusivitas yang dimiliki Indosat dan operator lain. Indosat segera menangkap peluang ini dengan mengembangkan bisnis selular. Pada 2001, melalui pembentukan perusahaan operator selular, yaitu PT Indosat Multi Media Mobile (IM3), yang diikuti dengan akuisisi penuh PT Satelit Palapa Indonesia (Satelindo) pada tahun 2002, menjadikan Indosat sebagai penyelenggara selular terbesar kedua di Indonesia.

Pada akhir tahun 2002, Pemerintah Indonesia melakukan divestasi saham Indosat yang dimilikinya sebesar 41,94% kepada ST Telemedia Pte, Ltd. melalui perusahaan holding Indonesia Communications Limited (ICL). Pada tanggal 20 November 2003, melalui penandatanganan penggabungan usaha antara Satelindo, IM3, dan Bimagraha ke dalam Indosat, Perusahaan menjadi *Full Network Ser vice Provider* (FNSP) yang fokus pada bisnis selular. Hal ini diikuti oleh pelaksanaan program transformasi menyeluruh yang dimulai pada 2004, meliputi bidang sumber daya manusia, teknologi, serta budaya dan nilai-nilai perusahaan. Upaya ini mulai menunjukkan hasil yang menggembirakan, seiring dengan keberhasilan Perusahaan mencatat pendapatan yang melampaui Rp10 triliun dan peningkatan marjin pada tahun ke-10 sebagai perusahaan publik.

Indosat adalah operator *mobile* terbesar kedua dengan basis pelanggan sebesar 16.704.639 pelanggan di akhir 2006. Pada tanggal 29 Nopember 2006, Indosat meluncurkan layanan 3,5G untuk wilayah Jakarta dan Surabaya. Indosat 3,5G adalah generasi lanjutan dari teknologi 3G yang memungkinkan pelanggan untuk menikmati layanan telepon yang lebih baik, video maupun akses data/internet dengan kecepatan tinggi hingga 3,6 Mbps, atau sekitar 9 kali lebih cepat dari layanan 3G umumnya. Seluruh node B Indosat telah menggunakan teknologi HSDPA *(High Speed Downlink Packet Access).* Indosat adalah operator 3G pertama di Indonesia yang seluruhnya berbasis teknologi HSDPA.

Pada tanggal 15 Desember 2006, Indosat telah menerima 2 kanal No. 589 dan 630 pada pita frekuensi 800 MHz untuk penyelenggaraan Jaringan Tetap Lokal Tanpa Kabel di wilayah Jabotabek. Menyusul perolehan 2 kanal ini, Indosat akan terus mengembangkan jasa telekomunikasi tetap lokal tanpa kabel di wilayah Jabotabek serta terus mengembangkan jasa selular di seluruh wilayah Indonesia.

ORGANIZATION STRUCTURE
STRUKTUR ORGANISASI



BIOGRAPHIES OF OUR BOARD OF COMMISSIONERS AND AUDIT COMMITTEE
BIOGRAFI DEWAN KOMISARIS DAN KOMITE AUDIT

PETER SEAH LIM HUAT
President Commissioner
Komisaris Utama

Mr. Peter Seah Lim Huat has been the President Commissioner since December 2002. He is currently Chairman of Singapore Technologies Engineering Ltd, SembCorp Industries Limited and Singapore Computer Systems Limited. Presently, he sits on the Board of Asia Financial Holdings Pte Ltd, CapitaLand Limited, Chartered Semiconductor Manufacturing Ltd, StarHub Pte Ltd and STATS ChipPAC Ltd. He also serves as Deputy Chairman of ST Telemedia, Vice Chairman of Global Crossing Limited. He is also the Vice President of the Singapore Chinese Chamber of Commerce & Industry and the Honorary Treasurer of the Singapore Business Federation Council. He was a banker for 33 years before retiring as Vice Chairman and Chief Executive Officer of Overseas Union Bank in September 2001. He graduated from the University of Singapore in 1968 with an honors degree in Business Administration.

Bapak Peter Seah Lim Huat menjabat sebagai Komisaris Utama sejak Desember 2002. Beliau saat ini menjabat sebagai , Chairman ST Engineering Ltd, SembCorp Industries Limited dan Singapore Computer Systems Limited. Saat ini Beliau adalah anggota Dewan Board of Asia Financial Holdings Pte Ltd, CapitaLand Limited, Chartered Semiconductor Manufacturing Ltd, StarHub Pte Ltd, STATS ChipPAC Ltd. Beliau juga menjabat sebagai Deputy Chairman of ST Telemedia, Vice Chairman of Global Crossing Limited. Selain itu Beliau juga menjabat sebagai Vice President Singapore Chinese Chamber of Commerce & Industry dan Honorary Treasurer Singapore Business Federation Council. Beliau berkarir sebagai bankir selama 33 tahun dengan jabatan terakhir sebagai Vice Chairman dan Chief Executive Officer Overseas Union Bank pada September 2001. Beliau memperoleh gelar di bidang Administrasi Bisnis dari University of Singapore.

LEE THENG KIAT
Commissioner
Komisaris

Mr. Lee Theng Kiat has been a Commissioner since December 2002. He currently serves as President and Chief Executive Officer of ST Telemedia Pte. Ltd. In the past, he has held several positions including Director of Legal/Strategic Investment of Singapore Technologies Ventures from 1992 to 1995, Director of Legal of Singapore Technologies Holdings from 1990 to 1992, and Director of Legal of Singapore Technologies Industrial Corporation from 1985 to 1989. He earned a Bachelor of Law (Honors) from the University of Singapore in 1976.

Bapak Lee Theng Kiat menjabat sebagai Komisaris sejak Desember 2002. Saat ini Beliau menjabat sebagai President dan Chief Executive Officer of ST Telemedia Pte. Ltd. Sebelumnya Beliau menjabat berbagai posisi seperti Direktur Legal/Strategic Investment Singapore Technologies Ventures sejak 1992 sampai dengan 1995, Direktur Legal Singapore Technologies Holdings sejak 1990 sampai dengan 1992, dan Direktur Legal Singapore Technologies Industrial Corporation sejak 1985 sampai dengan 1989. Beliau memperoleh gelar Bachelor of Law (Honours) dari University of Singapore pada tahun 1976.

SIO TAT HIANG

Commissioner
Chairman of the Remuneration Committee
Komisaris
Ketua Komite Remunerasi

Mr. Sio Tat Hiang has been a Commissioner since December 2002. He is Chairman of the Remuneration Committee since July 2004. He currently serves as the Executive Vice President of ST Telemedia. He has held several positions including Group Treasurer/Director of Strategic Investment of Singapore Technologies Pte Ltd from 1993 to 1997, Vice President of Corporate Finance of Singapore Technologies Holding from 1991 to 1993, Director/Corporate Accounts of Sung Hung Kai Securities Pte Ltd from 1989 to 1991 and Vice President for OCBC Bank from 1987 to 1989. He earned a Bachelor's degree in Business Administration (Honors) from the University of Singapore in 1970 and attended senior management programme at the London School of Business.

Bapak Sio Tat Hiang menjabat sebagai Komisaris sejak Desember 2002. Beliau adalah Ketua Komite Remunerasi sejak July 2004. Saat ini Beliau menjabat sebagai Executive Vice President ST Telemedia. Sebelumnya Beliau menjabat berbagai posisi seperti Group Treasurer/Director of Strategic Investment Singapore Technologies Pte Ltd sejak 1993 sampai dengan 1997, Vice President of Corporate Finance Singapore Technologies Holding sejak 1991 sampai dengan 1993, Director/Corporate Accounts Sung Hung Kai Securities Pte Ltd sejak 1989 sampai dengan 1991 dan Vice President OCBC Bank sejak 1987 sampai dengan 1989. Beliau memperoleh gelar Bachelor in Business Administration (Honours) dari University of Singapore pada tahun 1970 dan mengikuti *senior management programme* di London School of Business.

SUM SOON LIM

Commissioner
Chairman of The Risk Management Committee
Komisaris
Ketua Komite Manajemen Risiko

Mr. Sum Soon Lim has been a Commissioner since December 2002. He is Chairman of the Risk Management Committee. Currently, he holds Directorship at ST Telemedia Pte Ltd, Singapore Health Services Pte Ltd, and Singapore Press Holdings Ltd. He earned a Bachelor's degree in Production Engineering from the University of Nottingham, United Kingdom.

Bapak Sum Soon Lim menjabat sebagai Komisaris sejak Desember 2002. Beliau adalah Ketua Komite Management Resiko. Saat ini Beliau menjabat sebagai Direktur ST Telemedia Pte Ltd, Direktur Singapore Health Services Pte Ltd, dan Direktur Singapore Press Holdings Ltd. Beliau memperoleh gelar Bachelor of Production Engineering dari University of Nottingham, Inggris.

ROES ARYAWIJAYA
Commissioner
Komisaris

Mr. Roes Aryawijaya has been a Commissioner since December 2002. He currently serves as the Deputy Minister of State-Owned Enterprises (Mining, Strategic Industry, Energy and Telecommunications) In the past, he has held several positions, including Head of Planning Bureau, Department of Mining and Energy from 1999 to 2000, Commissioner for PT Pertamina (Persero) in 2003 and resigned on August 2005, Secretary of Government Commissioner for PT Pertamina (Persero) in 2000, Head of Geothermal Exploration and Production Sub-Directorate from 1994 to 1999, and Head of Natural Gas Refinery and Transportation Sub-Directorate from 1990 to 1991. He earned an MSc degree in Petroleum Economics from the University of New South Wales, Australia, and a degree in Petroleum Engineering from Bandung Institute of Technology in 1977.

Bapak Roes Aryawijaya menjabat sebagai Komisaris sejak Desember 2002. Saat ini Beliau menjabat sebagai Deputi Menteri Negara BUMN (Bidang Pertambangan, Industri Strategis, Energi, dan Telekomunikasi). Sebelumnya beliau menjabat berbagai posisi seperti Kepala Biro Perencanaan Departemen Pertambangan dan Energi sejak 1999 sampai dengan 2000, Komisaris PT Pertamina (Persero) pada tahun 2003 dan mengundurkan diri pada Agustus 2005, Sekretaris Dewan Komisaris Pemerintah untuk Pertamina pada tahun 2000, Kepala Sub Direktorat Eksplorasi dan Produksi Panas Bumi sejak 1994 sampai dengan 1999, dan Kepala Sub Direktorat Transportasi dan Proses Pemurnian Gas Bumi sejak 1990 sampai dengan 1991. Beliau memperoleh gelar MSc di bidang Petroleum Economic dari University of New South Wales, Australia dan Sarjana Teknik Perminyakan dari Institut Teknologi Bandung pada tahun 1977.

SETYANTO P. SANTOSA
Commissioner
Chairman of the Satellite Strategy Committee
Komisaris
Ketua Komite Strategi Satelit

Mr. Setyanto P. Santosa has been a Commissioner since June 2005. He currently serves as lecturer at Faculty of Economics Padjajaran University. In the past he has held several positions including CEO of PT Telekomunikasi Indonesia from 1992 to 1996, CEO of PT INTI (Indonesian Telecommunications Industry) from 1989 to 1992, President Commissioner of Pacific Satellite Nusantara from 1993 to 1997, Commissioner of Satelindo from 1993 to 1995, Commissioner of Bank Bumi Daya from 1998 to 1999, Deputy Minister for State Owned Enterprises from 1998 to 2000, Secretary General of the Ministry of Culture and Tourism and Executive Chairman of Indonesia Culture & Tourism Development Board from 2002 to 2003, Secretary General of ASEAN Chambers of Commerce and Industry from 1996 to 1998 and member of Indonesia People's Assembly (MPR) from 1998 to 1999. He earned his undergraduate degree from the Faculty of Economics, Padjajaran University, Bandung in 1971 and his master's degree from Michigan State University, Department of Economics, East Lansing, USA in 1978.

Bapak Setyanto P. Santosa menjabat sebagai Komisaris Juni 2005. Saat ini beliau menjabat sebagai dosen di Fakultas Ekonomi, Universitas Padjajaran. Sebelumnya beliau menjabat berbagai posisi seperti Direktur Utama PT Telekomunikasi Indonesia sejak 1992 sampai dengan 1996, Direktur Utama PT INTI (Indonesian Telecommunications Industry) sejak 1989 sampai dengan 1992, Komisaris Utama Pacific Satellite Nusantara sejak 1993 sampai dengan 1997, Komisaris Satelindo sejak 1993 sampai dengan 1995, Komisaris Bank Bumi Daya sejak 1998 sampai dengan 1999, Deputi Menteri Negara BUMN sejak 1998 sampai dengan 2000, Sekretaris Jenderal Departemen Kebudayaan dan Pariwaisata serta Kepala Badan Pengembangan Kebudayaan dan Pariwisata Republik Indonesia sejak 2002 sampai dengan 2003, Sekretaris Jenderal Kamar Dagang dan Industri ASEAN sejak 1996 sampai dengan 1998 dan anggota Majelis Permusyawaratan Rakyat (MPR) sejak 1998 sampai dengan 1999. Beliau memperoleh gelar Sarjana dari Fakultas Ekonomi Universitas Padjajaran, Bandung tahun1971 serta gelar Master dari Michigan State University, Department of Economics, East Lansing, USA pada tahun 1978.

LIM AH DOO

Independent Commissioner
Chairman of the Audit Committee
Komisaris Independen
Ketua Komite Audit

Mr. Lim Ah Doo has been an Independent Commissioner since December 2002. He is Chairman of the Audit Committee since June 2004 and member of the Remuneration Committee since 2003. He currently serves as Director of GP Industries Ltd and President of RGM International Pte Ltd. In the past, he has held several positions including Chairman and Managing Director of Deutsche Morgan Grenfell (Asia) Ltd from 1993 to 1995. He earned a Master of Business Administration degree from Cranfield School of Management in 1976, and a Bachelor of Science in Engineering (Honors) from Queen Mary College, University of London, in 1971.

Bapak Lim Ah Doo menjabat sebagai Komisaris Independent sejak Desember 2002. Beliau adalah Ketua Komite Audit sejak Juni 2004 dan anggota Komite Remunerasi sejak 2003. Saat ini Beliau juga menjabat sebagai Direktur GP Industries Ltd dan Direktur Utama RGM International Pte Ltd. Sebelumnya Beliau juga menjabat berbagai posisi seperti Chairman dan Managing Director Deutsche Morgan Grenfell (Asia) Ltd sejak 1993 sampai dengan 1995. Beliau memperoleh gelar Master of Business Administration dari Cranfield School of Management pada tahun 1976 dan Bachelor of Science, Engineering (Honors) dari Queen Mary College, University of London pada tahun 1971.

FARIDA EVA RIYANTI HUTAPEA

Independent Commissioner
Member of the Audit Committee
Komisaris Independen
Anggota Komite Audit

Mrs. Farida Eva Riyanti Hutapea has been an Independent Commissioner since June 2004 and a member of the Audit Committee and the Remuneration Committee since July 2004. She has served as President Director of PT Usaha Kita Makmur Indonesia since July 2004, Vice President Small, Medium Enterprises and Cooperatives of Kadin Indonesia (The Indonesian Chamber of Commerce and Industry) since March 2004 and a member of the Advisory Board of APINDO (The Employers' Association of Indonesia) since 2003. In addition, she served as President Director of PT Indofood Sukses Makmur Tbk from 1999 to June 2004 and as a member of the Good Corporate Governance National Committee from June 2000 to November 2004. She earned a degree of Economics from the University of Indonesia in 1973.

Ibu Farida Eva Riyanti Hutapea menjabat sebagai Komisaris Independen sejak Juni 2004 dan menjadi anggota Komite Audit dan anggota Komite Remunerasi sejak Juli 2004. Sebelumnya Beliau menjabat sebagai Wakil Ketua Umum UKM dan Koperasi Kadin Indonesia sejak Maret 2004 dan anggota Dewan Penasehat APINDO sejak 2003. Beliau juga pernah menjabat sebagai Direktur Utama PT Indofood Sukses Makmur Tbk sejak 1999 sampai dengan Juni 2004 dan anggota Good Corporate Governance National Committee sejak Juni 2000 sampai dengan November 2004. Beliau memperoleh gelar Sarjana Ekonomi dari Universitas Indonesia pada tahun 1973.

SOEPRAPTO S.IP

Independent Commissioner
Member of the Audit Committee
Komisaris Independen
Anggota Komite Audit

Mr. Soeprapto has been an Independent Commissioner and a member of the Audit Committee since June 2005. In the past he has held several positions, including Assistant Personnel to the Army Chief of Staff of the Republic of Indonesia from 2000 to 2001 and a Commissioner of PT Nusariau Kencana Coal from 2001 to 2003. In addition, he has served as Commissioner of PT Mentari Abdi Pertiwi since 2004. He earned a degree in Political Science from the Open University, Jakarta and attended training at the Indonesian National Defense Institute.

Bapak Soeprapto menjabat sebagai Komisaris Independen dan anggota Komite Audit sejak Juni 2005 Sebelumnya beliau menjabat berbagai posisi seperti Asisten Personil Kepala Staf Angkatan Darat Republik Indonesia sejak 2000 sampai dengan 2001 dan Komisaris PT Nusariau Kencana Coal sejak 2001 sampai dengan 2003. Beliau juga pernah menjabat sebagai Komisaris PT Mentari Abdi Pertiwi sejak 2004. Beliau memperoleh gelar Sarjana Ilmu Politik dari Universitas Terbuka, Jakarta dan mengikuti kursus di Lembaga Ketahanan Nasional (Lemhanas).

ACHMAD RIVAI

Member of the Audit Committee
Anggota Komite Audit

Mr. Achmad Rivai has been member of the Audit Committee since 2004. In the past, he has held several positions including Independent Commissioner of Indosat and Chairman of the Audit Committee of Indosat from 2001 to 2004, Commissioner of Indosat from 2000 to 2004, Director of Operations & Engineering of Indosat from 1996 to 2000, Commissioner of PT Satelindo from 1996 to 2001, Director of International Telecommunications of PT Satelindo from 1993 to 1996, General Manager Operations and Engineering of Indosat from 1988 to 1991 and General Manager of Logistics and Development of Indosat from 1987 to 1988. He earned a degree in Electrical Engineering from Bandung Institute of Technology in 1975.

Bapak Achmad Rivai adalah anggota Komite Audit sejak 2004. Beliau menjabat berbagai posisi seperti Komisaris Independen Indosat dan Ketua Komite Audit Indosat sejak 2001 sampai dengan 2004, Komisaris Indosat sejak 2000 sampai dengan 2004, Direktur Operasi dan Teknik Indosat sejak 1996 sampai dengan 2000, Komisaris PT Satelindo sejak 1996 sampai dengan 2001, Direktur Telekomunikasi Internasional PT Satelindo sejak 1993 sampai dengan 1996, General Manager Operasi dan Teknik Indosat sejak 1988 sampai dengan 1991 dan General Manager Pembangunan dan Perlengkapan Indosat sejak 1987 sampai dengan 1988. Beliau memperoleh gelar Sarjana Teknik Elektro dari Institut Teknologi Bandung pada tahun 1975.

ACHMAD FUAD LUBIS

Member of the Audit Committee
Anggota Komite Audit

Mr. Achmad Fuad Lubis has been member of the Audit Committee since 2001. He is an independent expert with executive experience in Human Resources, Logistics, Support Services and Audit. He earned a degree of Master of Business Administration from Institut Pengembangan Manajemen Indonesia (IPMI) in 1988 and a degree of Bachelor of Engineering from the University of Tasmania in 1971.

Bapak Achmad Fuad Lubis menjadi anggota Komite Audit sejak 2001. Beliau adalah tenaga ahli independen dengan keahlian di bidang Sumber Daya Manusia, Pengadaan, Pelayanan dan Audit. Beliau memperoleh gelar Master of Business Administration dari Institut Pengembangan Manajemen Indonesia (IPMI) pada tahun 1988 dan Bachelor of Engineering dari University of Tasmania pada tahun 1971.

BIOGRAPHIES OF OUR BOARD OF DIRECTORS
BIOGRAFI DIREKSI

KAIZAD B. HEERJEE
Deputy President Director
Wakil Direktur Utama

Dr. Kaizad B. Heerjee has been the Deputy President Director since December 2006. Prior to joining Indosat, he was the Senior Vice President of International Operations and Business Development at Singapore Technologies Telemedia (ST Telemedia). He was also the Senior Vice President & Head of Business Markets at StarHub Ltd from 2003 to 2005 and Assistant Chief Executive of Infocomm Development Authority (IDA) of Singapore from 2000 to 2003. He has also spent over 10 years with Compaq Computers and Digital Equipment Corporations in various senior positions including management, sales and marketing, and technical, across their Asia-Pacific, North America and Europe operations. Dr. Heerjee has a Doctorate degree in Computer Science and Master's degree in Information Technology from the UK, and a Bachelor of Science (Honours) degree from India.

Dr. Kaizad B. Heerjee menjabat sebagai Wakil Direktur Utama sejak Desember 2006. Sebelum bergabung dengan Indosat Beliau adalah Senior Vice President of International Operations and Business Development Singapore Technologies Telemedia (ST Telemedia). Sebelumnya Beliau pernah menjabat sebagai Senior Vice President & Head of Business Markets StarHub Ltd dari tahun 2003 sampai dengan 2005 serta Assistant Chief Executive Infocomm Development Authority (IDA) of Singapore dari 2000 sampai dengan 2003. Beliau pernah berkarir selama lebih dari 10 tahun di Compaq Computers and Digital Equipment Corporations dan menjabat berbagai posisi senior di bidang manajemen, penjualan dan pemasaran serta teknik di wilayah operasi Asia-Pasifik, Amerika Utara dan Eropa. Dr Heerjee memperoleh gelar Ph.D di bidang Computer Science dan gelar Master of Science di bidang Information Technology dari Inggris, serta Bachelor of Science (Honours) dari India.

JOHNNY SWANDI SJAM
Director of Jabotabek & Corporate Sales
Direktur Jabotabek & Corporate Sales

Mr. Johnny Swandi Sjam has been the Director of Jabotabek & Corporate Sales previously Director of Consumer Market since June 2005. In the past, he has held several positions including Senior Vice President of PT Indosat from 2003 to 2005, President Director of PT Satelindo from 2002 to 2003 and President Director of PT Sisindosat from 1999 to 2000. He earned a Master of Science in Business Administration and Policy from the University of Indonesia and a diploma in Industrial Management and a degree in Information Technology from Gunadharma University.

Bapak Johnny Swandi Sjam menjabat sebagai Direktur Jabotabek & Corporate Sales sebelumnya Direktur Consumer Market sejak Juni 2005. Sebelumnya Beliau pernah menjabat beberapa posisi seperti Senior Vice President PT Indosat sejak 2003 sampai dengan 2005, Direktur Utama PT Satelindo sejak 2002 sampai dengan 2003 dan Direktur Utama PT Sisindosat, sejak 1999 sampai dengan 2000, Beliau memperoleh gelar Master of Science di bidang Administrasi dan Kebijakan Bisnis dari Universitas Indonesia dan Diploma di bidang Manajemen Industri dan Sarjana Teknologi Informasi dari Universitas Gunadharma.

WAHYU WIJAYADI
Director of Marketing
Direktur Pemasaran

Mr. Wahyu Wijayadi has been the Director of Marketing previously Director of Corporate Market since February 2005 after serving as the Director of Fixed Communications and MIDI from 2003 to 2005. In the past, he has held several positions including General Manager Corporate Secretary of Indosat from 2000 to 2002, General Manager Jakarta Region of Indosat from 2002 to 2003, President Commissioner of Satelindo, from 2001 to 2002, President Commissioner of Telkomsel from 2000 to 2001, and Operations & Production Director of PT Cipta Televisi Pendidikan Indonesia from 1997 to 2000. He earned a Masters of Business Administration (MBA) from Institut Pengembangan Manajemen Indonesia (IPMI) in 1989, and a degree in Electrical Engineering from Bandung Institute of Technology in 1982.

Bapak Wahyu Wijayadi menjabat sebagai Direktur Marketing sebelumnya Direktur Corporate Market sejak Februari 2005 setelah menjabat sebagai Direktur Telekomunikasi Tetap dan MIDI sejak 2003 sampai dengan 2005. Sebelumnya Beliau pernah menjabat beberapa posisi seperti General Manager Corporate Secretary Indosat sejak 2000 sampai dengan 2002, General Manager Divisi Regional Jakarta Indosat sejak 2002 sampai dengan 2003, Komisaris Utama Satelindo sejak 2001 sampai dengan 2002, Komisaris Utama Telkomsel sejak 2000 sampai dengan 2001, dan Direktur Operasional dan Pengembangan PT Cipta Televisi Pendidikan Indonesia sejak 1997 sampai dengan 2000. Beliau memperoleh gelar Master of Business Administration (MBA), dari Institut Pengembangan Manajemen Indonesia (IPMI) pada 1989, dan Sarjana Teknik Elektro, Institut Teknologi Bandung pada 1982.

WITYASMORO SIH HANDAYANTO
Director of Regional Sales
Direktur Regional Sales

Mr. Wityasmoro Sih Handayanto has been the Director of Regional Sales previously Director of Planning and Project Development since February 2005. In the past, he has served as Director of Business Development from 2003 to 2005, Director of Corporate Development from 2002 to 2003, Board Member of ACPL, AMPL and ICPL from 2003 to 2005, Commissioner of Satelindo and IM3 from 2002 to 2003, General Manager for Business Development of Indosat from 2000 to 2002, Commissioner of PT Aplikanusa Lintasarta from 2001 to 2002, Commissioner of Cambodia Telecommunication Corp. from 2000 to 2002, Director of Marketing & Sales and Development of Lintasarta from 1994 to 2000 and Director of PT Sisindosat from 1992 to 1993. He earned a Master of Business Administration degree from IPMI in 1989, and a degree in Electrical Engineering from Bandung Institute of Technology in 1982.

Bapak Wityasmoro Sih Handayanto menjabat sebagai Direktur Regional Sales sebelumnya Direktur Planning and Project Development sejak Februari 2005. Sebelumnya Beliau menjabat sebagai Direktur Pengembangan Bisnis sejak 2003 sampai dengan 2005, Direktur Pengembangan Perusahaan sejak 2002 sampai dengan 2003, Direktur ACPL, AMPL dan ICPL sejak 2003 sampai dengan 2005, Komisaris Satelindo dan IM3 sejak 2002 sampai dengan 2003, General Manager Pengembangan Bisnis Indosat sejak 2000 sampai dengan 2002, Komisaris PT Aplikanusa Lintasarta sejak 2001 sampai dengan 2002, Komisaris Cambodia Telecommunication Corp. sejak 2000 sampai dengan 2002, Direktur Niaga dan Pengembangan PT Aplikanusa Lintasarta sejak 1994 sampai dengan 2000 dan Direktur Sisindosat sejak 1992 sampai dengan 1993. Beliau memperoleh gelar Master of Business Administration (MBA) dari Institut Pengembangan Manajemen Indonesia (IPMI) pada tahun 1989 dan Sarjana Teknik Elektro dari Institut Teknologi Bandung pada tahun 1982.

JOSEPH CHAN LAM SENG

Director
Direktur

Mr. Joseph Chan Lam Seng has been Director since December 12, 2006 whose main function is to assist the Deputy President Director to comply with Section 404 Sarbanes Oxley Act, Enterprise Risk Management and Revenue Assurance after serving as Director of Information Technology, a post he held since September 2004. Since joining Indosat in January 2003 as Network Integration Director, he has been in several roles, and was Senior Vice President in the Cellular Marketing Directorate. Prior to joining Indosat, he was with StarHub in a technical management capacity. Mr. Joseph has held senior positions in various systems and network integration companies. He graduated with a Bachelor's degree in Electrical Engineering from the National University of Singapore.

Bapak Joseph Chan Lam Seng menjabat sebagai Direktur yang sejak 12 Desember 2006 bertugas membantu Wakil Direktur Utama di bidang kepatuhan terhadap Section 404 Sarbanes Oxley Act, Enterprise Risk Management dan Revenue Assurance, setelah sebelumnya menjabat sebagai Direktur Information Technology, jabatan yang sebelumnya dipegang sejak September 2004. Sejak bergabung dengan Indosat pada Januari 2003 sebagai Direktur Network Integration, Beliau menjabat beberapa posisi dan menjabat sebagai Senior Vice President di Direktorat Cellular Marketing. Sebelum bergabung dengan Indosat Beliau bekerja di StarHub dalam bidang technical management. Bapak Joseph menjabat berbagai posisi senior di bidang integrasi sistem dan jaringan. Beliau memperoleh gelar Bachelor of Electrical Engineering dari University of Singapore.

RAYMOND TAN KIM MENG

Director of Network (and acting as Director of Information Technology)
Direktur Network (merangkap Direktur Information Technology)

Mr. Raymond Tan Kim Meng has been the Director of Network and since December 12, 2006, acting as Director of Information Technology, after serving as Director of Network since March 2006, Director of Network Operations and Quality Management since February 2003 and Director of Operations and Quality Improvement of Indosat from 2004 to 2005. In the past, he has held several positions including Senior Vice President Business Development of Indosat from 2002 to 2003, Deputy President Director of PT Satelindo and Director of Procurement in 2003. Prior to joining Indosat, he has held senior positions in Nokia, Lucent Technologies, Nortel, Shinawatra DataCom and SingTel. He earned a Bachelor degree in Electrical Engineering (Honors) from the University of Singapore in 1979.

Bapak Raymond Tan Kim Meng menjabat sebagai Direktur Network dan sejak 12 Desember 2006 bertanggung jawab terhadap fungsi Information Technology, setelah sebelumnya menjabat sebagai Direktur Network sejak Maret 2006, Direktur Network Operations and Quality Management sejak Februari 2003 dan Direktur Operations and Quality Improvement Indosat sejak 2004 sampai dengan 2005. Sebelumnya Beliau pernah menjabat beberapa posisi seperti Senior Vice President Business Development Indosat sejak 2002 sampai dengan 2003, Wakil Direktur Utama dan Direktur Procurement PT Satelindo tahun 2003. Sebelum bergabung dengan Indosat, Beliau juga pernah menduduki berbagai jabatan penting di Nokia, Lucent Technologies, Nortel, Shinawatra DataCom, dan SingTel. Beliau memperoleh gelar Bachelor of Electrical Engineering (Honours) dari University of Singapore pada tahun 1979.

S. WIMBO HARDJITO

Director of Corporate Services
Direktur Corporate Services

Mr. Sulistyo Wimbo Hardjito has been the Director of Corporate Services since June 2005. In the past, he has held several positions, including Senior Vice President of Indosat from 1995 to 2005, assigned as Marketing Director of PT Satelindo in 2002 and President Director of MGTI in 1995 - 1997. He earned a degree in Electrical Engineering from the Bandung Institute of Technology and a Masters in Business Administration from Sekolah Tinggi Manajemen Bandung (STMB).

Bapak Sulistyo Wimbo Hardjito menjabat sebagai Direktur Corporate Services sejak Juni 2005. Sebelumnya Beliau pernah menjabat beberapa posisi sebagai Senior Vice President Indosat sejak 1995 sampai dengan 2005, penugasan sebagai Direktur Pemasaran PT Satelindo pada tahun 2002 dan Presiden Direktur MGTI tahun 1995 - 1997. Beliau memperoleh gelar Sarjana Teknik Elektro dari Institut Teknologi Bandung dan MBA dari Sekolah Tinggi Manajemen Bandung (STMB).

WONG HEANG TUCK

Director of Finance
Direktur Keuangan

Mr. Wong Heang Tuck has been the Director of Finance since September 2004. In the past, he has held several position including Senior Vice President Controlling of Indosat from March 2004 to September 2004, Vice President Finance and Corporate Development of Keppel Communication Pte Ltd from 2002 to 2003, Deputy General Manager Business Development of Keppel Telecommunications and Transportation Ltd from 2000 to 2003, Deputy General Manager Corporate Development (Chairman's Office) of Keppel Corporation Ltd from 2000 to 2002. He was awarded First Class B. Eng (Hons) in Mechanical Engineering from University of Manchester in 1991 and a Master of Business Administration from Imperial College London in 1992.

Bapak Wong Heang Tuck menjabat sebagai Direktur Keuangan sejak September 2004. Sebelumnya Beliau pernah menjabat beberapa posisi seperti Senior Vice President Controlling di Indosat sejak Maret 2004 sampai dengan September 2004, Vice President Finance and Corporate Development Keppel Telecommunications Pte Ltd sejak 2002 sampai dengan 2003, Deputy General Manager Business Development Keppel Telecommunications and Transportation Ltd. sejak 2000 sampai dengan 2003, Deputy General Manager Corporate Development (Chairman's Office) Keppel Corporation Ltd sejak 2000 sampai dengan 2002. Beliau memperoleh gelar First Class B. Eng (Hons) bidang Mechanical Engineering dari University of Manchester pada tahun 1991 dan gelar Master of Business Administration, Imperial College London pada tahun 1992.

SUBSIDIARY COMPANIES
ANAK PERUSAHAAN

PT APLIKANUSA LINTASARTA

Listasarta is 72.36% owned by Indosat and it provides high-speed data communications services and corporate network services.

Indosat memiliki 72,36% saham Lintasarta yang bergerak di bidang jasa komunikasi data kecepatan tinggi dan jaringan korporat.

PT INDOSAT MEGA MEDIA

IndosatM2 is 99.85% owned by Indosat and provides Multimedia and Internet services, including Cable TV, IP-based multimedia, Internet, and IP-based LAN & WAN network communications services.

Indosat memiliki 99,85% saham IndosatM2, bergerak di bidang jasa multimedia dan internet termasuk jasa TV kabel, IP-based multimedia, Internet, dan *IP-based* LAN dan WAN.

INDOSAT FINANCE COMPANY B. V. ("IFB") (NON-OPERATIONAL)

IFB was incorporated in Amsterdam (The Netherlands) on October 2003. IFB is a wholly-owned financing company that facilitates the Company's financing activities. In 2003, IFB issued guaranteed notes which are due in 2010.

IFB didirikan di Amsterdam Belanda pada Oktober 2003. IFB bergerak di bidang keuangan yang hanya memfasilitasi aktivitas pendanaan perusahaan. Pada tahun 2003 IFB menerbitkan obligasi yang dijaminkan *(guaranteed notes)* yang jatuh tempo tahun 2010.

INDOSAT INTERNATIONAL FINANCE COMPANY B. V. ("IIFB") (NON-OPERATIONAL)

IIFB was incorporated in Amsterdam (The Netherlands) on April 2005. IIFB is a wholly-owned financing company that facilitates the Company's financing activities. In 2005, IIFB issued guaranteed notes which are due in 2012.

IIFB didirikan di Amsterdam Belanda pada April 2005. IIFB bergerak di bidang keuangan yang hanya memfasilitasi aktivitas pendanaan perusahaan. Pada tahun 2005, IIFB menerbitkan obligasi yang dijaminkan *(guaranteed notes)* yang jatuh tempo tahun 2012.

INDOSAT SINGAPORE PTE. LTD. ("ISP")

ISP, a wholly-owned subsidiary of Indosat was incorporated in Singapore on December 21, 2005. It provids telecommunications services.

ISP, anak perusahaan yang sahamnya dimiliki sepenuhnya oleh Indosat didirikan di Singapura pada 21 Desember 2005. Perusahaan ini bergerak dalam bidang penyelenggaraan jasa telekomunikasi.

ACASIA COMMUNICATIONS SDN. BHD. ("ACASIA")

Indosat holds 12.80% shares in Acasia, a joint venture of several leading telecommuniations operators in the ASEAN Region, as part of the implementation of their mutual commitment in the ASEAN Telecom Holdings Sdn Bhd. Acasia is primarily engaged in corporate telecommunications services and other related services.

Indosat memiliki 12,80% saham di Acasia, yang merupakan perusahaan patungan penyelenggara telekomunikasi di ASEAN, sebagai bagian upaya implementasi dari komitmen bersama dalam perusahaan ASEAN Telecom Holdings Sdn Bhd. Jasa utama Acasia adalah melayani jasa telekomunkasi korporat dan jasa-jasa terkait lainnya.

ASEAN CABLESHIP PTE. LTD. ("ACPL")

ACPL is owned equally (16.67%) by ASEAN's international telecommunications entities, including Indosat. ACPL provides services related to the repair and maintenance of submarine cables, and currently operates three chartered cable ships based in Singapore.

ACPL dimiliki dengan jumlah kepemilikan yang sama (16,67%) oleh penyelenggara telekomunikasi international di ASEAN, termasuk juga Indosat. ACPL adalah penyedia jasa perbaikan dan pemeliharaan sistem komunikasi kabel laut. ACPL mengoperasikan 3 kapal pemeliharaan kabel laut berbasis di Singapura.

ASEAN TELECOM HOLDINGS SDN. BHD. ("ATH")

ATH was incorporated as a holding company in Malaysia, in 1995 by five telecommunications carriers of in ASEAN. Indosat holds 14.29% of ATH's shares.

ATH didirikan sebagai perusahaan holding pada tahun 1995, yang digagas oleh lima penyelenggara telekomunikasi di ASEAN. Indosat memiliki 14,29% saham ATH.

STARONE MITRA TELEKOMUNIKASI ("SMT")

SMT was incorporated on June 15, 2006 to support the construction and operation of fixed wireless access network using Code Division Multiple Access (CDMA) 2000-1x technology in Central Java and its surroundings. Indosat holds 14.60% in SMT.

SMT didirikan pada 15 Juni 2006 untuk menjalankan usaha konstruksi dan operasi jaringan akses tetap nirkabel yang menggunakan teknologi Code Division Multiple Access (CDMA) 2000-1x di Jawa Tengah dan sekitarnya. Indosat memiliki saham di SMT sebesar 14,60%.

HEADQUARTERS AND BRANCH OFFICES
KANTOR PUSAT DAN KANTOR-KANTOR CABANG

HEADQUARTERS

Jl. Medan Merdeka Barat No. 21
Jakarta 10110, Indonesia
Tel. (62-21) 3000 3001, 3000 3002
Fax. (62-21) 3809 833, 3458 155

JAKARTA
Sarana Jaya
Jl Budi Kemuliaan I No.1, Lt 5
Jakarta 10110, Indonesia
Tel. (62-21) 3000 0072
Fax. (62-21) 5220 075

JAKARTA
Gedung Menara BDN
Jl. MH Thamrin No.5, Lt 14, 22-24
Jakarta 10340, Indonesia
Tel. (62-21) 230 2211
Fax. (62-21) 230 5531

JAKARTA
Daan Mogot
Jl. Daan Mogot KM 11
Jakarta 11710, Indonesia
Tel. (62-21) 545 1745
Fax. (62-21) 545 1746

JABOTABEK REGION

REGIONAL OFFICE
Wisma Antara
Jl. Medan Merdeka Selatan No. 17
Jakarta 10110, Indonesia
Tel. (62-21) 3000 7001
Fax. (62-21) 3000 5702

WEST JAVA REGION

REGIONAL OFFICE
Jl. Asia Afrika No. 141-147
Bandung 40111, Indonesia
Tel. (62-22) 30000 900
Fax. (62-22) 30000 920

BANDUNG
Jl. Asia Afrika No. 111
Bandung 40111, Indonesia
Tel. (62-22) 30000 200
Fax. (62-22) 4213 205

CIREBON
Jl. Cipto Mangunkusumo No. 38
Cirebon 45131, Indonesia
Tel. (62-231) 208 500, 208 535
Fax. (62-231) 208 282

TASIKMALAYA
Jl. HZ Mustofa No. 253
Tasikmalaya 46264, Indonesia
Tel. (62-265) 340 222
Fax. (62-265) 340 223

PURWAKARTA
Jl. Veteran no. 173
Purwakarta 41118, Indonesia
Tel. (62-264) 213 675
Fax. (62-264) 209 238

SUKABUMI
Jl. Siliwangi No. 86
Sukabumi 43114, Indonesia
Tel. (62-266) 221 933
Fax. (62-266) 211 966

CENTRAL JAVA REGION

REGIONAL OFFICE
Jl. Pandanaran No. 18
Semarang 50134, Indonesia
Tel. (62-24) 8411 266
Fax. (62-24) 8412 828

SEMARANG
Jl. Pandanaran No. 18
Semarang 50134, Indonesia
Tel. (62-24) 8411 266
Fax. (62-24) 8412 828

YOGYAKARTA
Jl. Anggajaya III No. 333
Condong Catur
Yogyakarta, Indonesia
Tel. (62-274) 883959
Fax. (62-274) 88385

SOLO
Jl. Brigjen Slamet Riyadi No. 325
Solo, Indonesia
Tel. (62-271) 731816
Fax. (62-271) 731815

PURWOKERTO
Jl. Jend Sudirman No. 753
Purwokerto, Indonesia
Tel. (62-281) 631 777
Fax. (62-281) 631 666

TEGAL
Jl. Mayjend Sutoyo No. 42
Tegal, Indonesia
Tel. (62-283) 323 000
Fax. (62-283) 323 100

EAST JAVA AND BALI NUSRA REGION

REGIONAL OFFICE
Jl Kayoon No. 72
Surabaya 60271, Indonesia
Tel. (62-31) 5455 001
Fax. (62-31) 5322 982

SURABAYA
Jl Kayoon No. 72
Surabaya 60271, Indonesia
Tel. (62-31) 5455 001
Fax. (62-31) 5322 98

MALANG
Jl. JA Suprapto No. 47
Malang, Indonesia
Tel. (62-341) 334 124 - 128
Fax. (62-341) 334 131

MADIUN
Jl. Panglima Sudirman No. 16
Madiun 63133, Indonesia
Tel. (62-351) 467 888
Fax. (62-351) 492 999

JEMBER
Jl. Dahlia No.1
Jember, Indonesia
Tel. (62-331) 486 888
Fax. (62-331) 426 666

DENPASAR
Jl. By Pass Ngurah Rai No. 88
Kuta
Bali, Indonesia
Tel. (62-361) 766 001
Fax. (62-361) 767 001

NOTHERN SUMATERA REGION

REGIONAL OFFICE
Jl. Perintis Kemerdekaan No. 39
Medan 20236, Indonesia
Tel. (62-61) 4567 001
Fax. (62-61) 4528 384

MEDAN
Jl. Perintis Kemerdekaan No. 39
Medan 20236, Indonesia
Tel. (62-61) 4567 001
Fax. (62-61) 4528 384

BATAM
Jl. Dr Sutomo No.1
Sekupang Batam, Indonesia
Tel. (62-778) 321 001
Fax. (62-778) 322 133

PEKANBARU
Graha Sucofindo 2nd Fl
Jl. A. Yani No. 79
Pekanbaru 28155, Indonesia
Tel. (62-761) 25001
Fax. (62-761) 28781

PADANG
Jl. Khatib Sulaiman No.63A
Padang 25137, Indonesia
Tel. (62-751) 7050 171
Fax. (62-751) 54863

SOUTHERN SUMATERA REGION

REGIONAL OFFICE
Jl. Veteran No. 933
Palembang 30113, Indonesia
Tel. (62-711) 355816
Fax. (62-711) 372600

PALEMBANG
Jl. Veteran No. 933
Palembang 30113, Indonesia
Tel. (62-711) 355816
Fax. (62-711) 372600

JAMBI
Jl. Gatot Subroto No. 88
Jambi 36134, Indonesia
Tel. (62-741) 21816
Fax. (62-741) 54021

BANDAR LAMPUNG
Jl. Teuku Umar No. 16A
Bandar Lampung, Indonesia
Tel. (62-721) 701760
Fax. (62-721) 782308

KALIMANTAN REGION

REGIONAL OFFICE
Gedung BRI 7th FL
Jl. Jenderal Sudirman No. 37
Balikpapan 76112, Indonesia
Tel. (62-542) 414816
Fax. (62-542) 411576

BALIKPAPAN
Gedung BRI 7th Fl
Jl. Jenderal Sudirman No. 37
Balikpapan 76112, Indonesia
Tel. (62-542) 414816
Fax. (62-542) 411576

SAMARINDA
Jl. RE Martadinata No. 15/RT.09
Teluk Lerong
Samarinda 75128, Indonesia
Tel. (62-541) 734606
Fax. (62-541) 746680

PONTIANAK
Jl. A. Yani No. 214
Pontianak 78121, Indonesia
Tel. (62-561) 736167
Fax. (62-561) 745116

BANJARMASIN
Jl. Pangeran Samudra No.9
Banjarmasin 70111, Indonesia
Tel. (62-511) 3350 500,
3360 742
Fax. (62-511) 3351 100

SAMPIT
Jl. Rahadi Usman
Komplek Ruko Golden No. 02
Sampit
Kota Waringin Timur
Kalimantan Tengah,
Indonesia
Tel. (62-531) 33407
Fax. (62-531) 33407

SULAMPAPUA REGION

REGIONAL OFFICE
Jl. A.P Pettarani No. 47
Makasar, Indonesia
Tel. (62-411) 420008
Fax. (62-411) 425263

MAKASAR
Jl. A.P Pettarani No. 47
Makasar, Indonesia
Tel. (62-411) 420008
Fax. (62-411) 425263

MANADO & GORONTALO
Kawasan Mega Mas Blok A
No. 18-19
Jl. Pierre Tendean
Boulevard, Manado,
Indonesia
Tel. (62-431) 878008
Fax. (62-431) 878001

PALU
Jl. Emmy Saelan No. 47
Palu 94311, Indonesia
Tel. (62-451) 486 959
Fax. (62-451) 485 433

KENDARI
Jl. Abd Silondae No. 89C
Kecamatan mandonga
Kendari 93117
Tel. (62-401) 331119
Fax. (62-401) 331119

PAPUA
Jl. Sam Ratulangi No. 15-19
Jayapura 99111, Indonesia
Tel. (62-967) 523555
Fax. (62-967) 522165

SHAREHOLDERS' INFORMATION
INFORMASI BAGI PEMEGANG SAHAM

CAPITAL STOCK (AS OF DECEMBER 31, 2006)
Authorized Capital:
Rp2.000.000.000.000 comprises of 20.000.000.000 shares that include 1 Series A share and 19.999.999.999 Series B shares with nominal value of Rp100 per share.

Shares Issued and Fully Paid (as of December 31, 2006) 5.433.933.500 shares comprises of 1 Series A share and 5.433.933.499 Series B shares with nominal value of Rp543.393.350.000; they are:
a. The Government of Indonesia (1 Series A share and 776.624.999 Series B shares)
b. Indonesia Communications Limited (2.171.250.000 Series B shares)
c. Indonesia Communication Pte. Ltd (46.340.000 Series B shares)
d. Public (2.439.718.500 Series B shares).

Share ownership of more than 5% as of December 31, 2006
1. Indonesia Communications Limited (39,96%)
2. The Government of Indonesia (14,29%)
3. JP Morgan Chase Bank US Resident (Norbax Inc) (5,96%)

2006 Annual Report in the 20-F format
This report mostly contains the Company's financial information that presented in an Annual Report in the 20-F format and will be filed with the U.S. Securities and Exchange Commission.

Information for Shareholders
Shareholders and public inquiries may be directed to (including request for a copy of the Annual Report and the one in 20-F format):

Investor Relations Division
Gedung Indosat, lantai 2 Podium Depan
Jl. Medan Merdeka Barat No.21,
Jakarta 10110, Indonesia
Tel : (62-21) 386 9615, 3000 1340
Fax : (62-21) 380 4045
E-mail: investor@indosat.com

Website
Records of financial data, shareholder's information, latest news and general information regarding Indosat can be accessed through http://www.indosat.com

Stock Exchanges where Indosat shares are listed
Jakarta Stock Exchange (JSX)
Surabaya Stock Exchange (SSX)
New York Stock Exchange (NYSE)

MODAL SAHAM (PER TANGGAL 31 DESEMBER 2006)
Modal Dasar:
Rp2.000.000.000.000 terdiri dari 20.000.000.000 saham yang terdiri dari 1 saham Seri A dan 19.999.999.999 saham Seri B dengan nilai nominal sebesar Rp100 per saham.

Modal ditempatkan dan Disetor Penuh (per tanggal 31 Desember 2006) 5.433.933.500 saham terdiri dari 1 saham Seri A dan 5.433.933.499 saham Seri B dengan nilai nominal Rp543.393.350.000, yaitu:
a. Pemerintah Indonesia (1 saham Seri A dan 776.624.999 saham seri B)
b. Indonesia Communications Limited (2.171.250.000 saham seri B)
c. Indonesia Communication Pte. Ltd (46.340.000 saham seri B)
d. Publik (2.439.718.500 saham Seri B).

Kepemilikan saham di atas 5% per 31 Desember 2006
1. Indonesia Communications Limited (39,96%)
2. Pemerintah Indonesia (14,29%)
3. JP Morgan Chase Bank US Resident (Norbax Inc) (5,96%)

Laporan Tahunan 2006 dalam Form 20-F
Laporan ini memuat sebagian besar informasi keuangan Perusahaan yang disajikan dalam Laporan Tahunan dalam Format 20-F yang akan dilaporkan ke U.S. Securities and Exchange Commission.

Informasi untuk Pemegang Saham
Pernyataan pemegang saham dan publik dapat dialamatkan kepada (termasuk permintaan Laporan Tahunan dan Laporan Tahunan dalam Format 20-F):

Divisi Investor Relations
Gedung Indosat, lantai 2 Podium Depan
Jl. Medan Merdeka Barat No.21,
Jakarta 10110, Indonesia
Tel : (62-21) 386 9615, 3000 1340
Fax : (62-21) 380 4045
E-mail : investor@indosat.com

Situs internet
Arsip data keuangan, informasi untuk pemegang saham, berita terbaru dan informasi umum tentang Indosat dapat diakses melalui situs: http://www.indosat.com

Nama Bursa Efek dimana saham Indosat dicatatkan
Bursa Efek Jakarta (BEJ)
Bursa Efek Surabaya (BES)
Bursa Efek New York/New York Stock Exchange (NYSE)

Name and address of Capital Market Professional support
ADR Custodian Bank

The Bank of New York
Depository Receipt Division
101 Barclay Street
New York, New York 10286, USA
Tel. + 1 212-815-2293 (International Caller)
Fax. + 1 212-571-3050/1/2
1-888-BNY-ADRs (Toll free within USA)
E-mail: shareowners@bankofny.com

Stock Administration Bureau
PT EDI Indonesia
Wisma SMR, 10th Floor
Jl. Yos Sudarso Kav. 89
Jakarta 14350, Indonesia
Tel. (62-21) 651 5130
Fax. (62-21) 651 5131

Independent Auditor
Purwantono, Sarwoko & Sandjaja
A member of Ernst & Young
Gedung Bursa Efek Jakarta
Tower I, 13th Floor
Jl. Jend. Sudirman Kav. 52-53
Jakarta 12190, Indonesia
Tel. (62-21) 5289 5000
Fax. (62-21) 5289 5555

Trustees
PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk
Desk Investment Banking – Divisi Treasury
Gedung BRI II, 3rd Floor
Jl. Jend. Sudirman Kav. 44-46
Jakarta 10210
Tel. (62-21) 570 9060 ext. 2371-2335
Fax. (62-21) 251 1647

The Bank of New York
Global Trust Administration
Floor 21 West
101 Barclay Street
New York, New York 10286, USA
Fax. +1 212 815 5802/5803

The Bank of New York
Global Trust Services
One Temasek Avenue
#02-01 Milenia Tower
Singapore 039192
Fax. +65 6883 0338

Name and address of rating agency
PT Pemeringkat Efek Indonesia
Setiabudi Atrium, 8th Floor, Suite 809-810
Jl. H.R. Rasuna Said Kav. 62 – Kuningan, Jakarta 12920
Tel. (62-21) 521 0077
Fax. (62-21) 521 0078

Annual General Meeting of Shareholders
Indoast's 2007 Annual General Meeting of Shareholders will be held on June 5, 2007 at Indosat Building.

Nama dan alamat profesi penunjang pasar modal
Bank Kustodian untuk ADRs

The Bank of New York
Depository Receipt Division
101 Barclay Street
New York, New York 10286, USA
Tel. + 1 212-815-2293 (International Caller)
Fax. + 1 212-571-3050/1/2
1-888-BNY-ADRs (Toll free within USA)
E-mail: shareowners@bankofny.com

Biro Adminsitrasi Efek
PT EDI Indonesia
Wisma SMR, lantai 10
Jl. Yos Sudarso Kav. 89
Jakarta 14350, Indonesia
Tel. (62-21) 651 5130
Fax. (62-21) 651 5131

Auditor Independen
Purwantono, Sarwoko & Sandjaja
Anggota Ernst & Young
Gedung Bursa Efek Jakarta
Tower I, lantai 13
Jl. Jend. Sudirman Kav. 52-53
Jakarta 12190, Indonesia
Tel. (62-21) 5289 5000
Fax. (62-21) 5289 5555

Wali Amanat/Trustee
PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk
Desk Investment Banking – Divisi Treasury
Gedung BRI II, lantai 3
Jl. Jend. Sudirman Kav. 44-46
Jakarta 10210
Tel. (62-21) 570 9060 ext. 2371-2335
Fax. (62-21) 251 1647

The Bank of New York
Global Trust Administration
Floor 21 West
101 Barclay Street
New York, New York 10286, USA
Fax. +1 212 815 5802/5803

The Bank of New York
Global Trust Services
One Temasek Avenue
#02-01 Milenia Tower
Singapore 039192
Fax. +65 6883 0338

Nama dan alamat Perusahaan Pemeringkat Efek
PT Pemeringkat Efek Indonesia
Setiabudi Atrium, lantai 8, Suite 809-810
Jl. H.R. Rasuna Said Kav. 62 – Kuningan, Jakarta 12920
Tel. (62-21) 521 0077
Fax. (62-21) 521 0078

Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan
Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan Indosat tahun 2007 akan diselenggarakan pada tanggal 5 Juni 2007, bertempat di Gedung Indosat.

Form VIII.G.11-1

SURAT PERNYATAAN DIREKSI TENTANG TANGGUNG JAWAB ATAS LAPORAN KEUANGAN KONSOLIDASI BESERTA LAPORAN AUDITOR INDEPENDEN 31 DESEMBER 2006 DENGAN ANGKA PERBANDINGAN UNTUK TAHUN 2005 DAN 2004 PT INDOSAT Tbk

BOARD OF DIRECTORS STATEMENT ON THE RESPONSIBILITY TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS WITH INDEPENDENT AUDITORS REPORT DECEMBER 31, 2006 WITH COMPARATIVE FIGURES FOR 2004 AND 2005 PT INDOSAT Tbk

No. 198/A00-AB0/FIN/07

Kami yang bertanda tangan di bawah ini:

1. Nama : Kaizad Bomi Heerjee
   Alamat Kantor : Jl. Medan Merdeka Barat No. 21 Jakarta 10110
   Alamat Rumah : Jl. Metro Alam IV PL 4/15 Pondok Indah – Jakarta Selatan
   Nomor telepon : 3869 605
   Jabatan : Wakil Direktur Utama

2. Nama : Wong Heang Tuck
   Alamat Kantor : Jl. Medan Merdeka Barat No. 21 Jakarta 10110
   Alamat Rumah : Jl Kebon Kacang Raya No.2 Jakarta Pusat
   Nomor telepon : 3869 606
   Jabatan : Direktur Keuangan

Menyatakan bahwa :

1. Bertanggung jawab atas penyusunan dan penyajian laporan keuangan perusahaan;
2. Laporan keuangan perusahaan telah disusun dan disajikan sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum;
3. a. Semua informasi dalam laporan keuangan Perusahaan telah dimuat secara lengkap dan benar;
   b. Laporan keuangan perusahaan tidak mengandung informasi atau fakta material yang tidak benar, dan tidak menghilangkan informasi atau fakta material;
4. Bertanggung jawab atas sistem pengendalian interen dalam perusahaan.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya

We the undersigned:

1. *Name* : *Kaizad Bomi Heerjee*
   Office Address : *Jl. Medan Merdeka Barat No. 21 Jakarta 10110*
   Home Address : *Jl. Metro Alam IV PL 4/15 Pondok Indah- Jakarta Selatan*
   Phone Number : *3869 605*
   Designation : *Deputy President Director*

2. *Name* : *Wong Heang Tuck*
   Office Address : *Jl. Medan Merdeka Barat No. 21 Jakarta 10110*
   Home Address : *Jl. Kebon Kacang Raya No. 2 Jakarta Pusat*
   Phone Number : *3869 606*
   Designation : *Finance Director*

hereby declares:

1. *Responsible to the preparation and the presentation of the company's financial statements;*
2. *The company's financial statements are prepared and presented according to the generally acceptable accounting principle;*
3. a. *All information contained in the company's financial statements is complete and true;*
   b. *The company's financial statement does not contain any false material information or facts, and does not omit any material information or facts;*
4. *Responsible to the company's internal control system.*

This statement is made truthfully.

Jakarta, 23 Maret/*March* 2007

Direktur Keuangan/ *Finance Director*	Wakil Direktur Utama/ *Deputy President Director*
Wong Heang Tuck	**Kaizad Bomi Heerjee**
NIK. 30000003	NIK. 30000010

RESPONSIBILITY FOR 2006 ANNUAL REPORT
PERTANGGUNG-JAWABAN TERHADAP LAPORAN TAHUNAN 2006

This Annual Report 2006 including the annual financial statements/financial report and other information related to the contents thereof, is prepared by PT Indosat Tbk.

All members of the Board of Directors and Board of Commissioners of PT Indosat Tbk have affixed their respective signatures hereunder as a form of responsibility for the execution of their duties for the year ended on 31 December 2006.

The financial information reported is organized and based on the accounting principles generally accepted in Indonesia and in certain sections encompasses a number of approximations which are based on estimations and the best judgements of the Board of Directors of PT Indosat Tbk.

Laporan Tahunan 2006 ini berikut perhitungan tahunan/laporan keuangan dan informasi terkait di dalamnya dipersiapkan oleh PT Indosat Tbk.

Seluruh anggota Direksi dan Dewan Komisaris PT Indosat Tbk membubuhkan tanda tangannya masing-masing di bawah ini sebagai bentuk pertanggungjawaban pelaksanaan tugasnya untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2006.

Informasi keuangan yang dilaporkan di sini disusun berdasarkan prinsip akuntansi yang berlaku umum di Indonesia dan pada bagian-bagian tertentu mencakup beberapa perkiraan yang dibuat berdasarkan estimasi maupun penilaian terbaik oleh Direksi PT Indosat Tbk.

Board of Commissioners Dewan Komisaris

Peter Seah Lim Huat
President Commissioner Komisaris Utama

Lee Theng Kiat
Commissioner Komisaris

Sio Tat Hiang
Commissioner Komisaris

Sum Soon Lim
Commissioner Komisaris

Roes Aryawijaya
Commissioner Komisaris

Setyanto P. Santosa
Commissioner Komisaris

Lim Ah Doo
Independent Commissioner
Komisaris Independen

Eva Riyanti Hutapea
Independent Commissioner
Komisaris Independen

Soeprapto S.IP
Independent Commissioner
Komisaris Independen

Board of Directors Direksi

Kaizad B. Heerjee
Deputy President Director Wakil Direktur Utama

Wong Heang Tuck
Director Direktur

Wahyu Wijayadi
Director Direktur

Johnny Swandi Sjam
Director Direktur

Raymond Tan Kim Meng
Director Direktur

Wityasmoro Sih Handayanto
Director Direktur

Joseph Chan Lam Seng
Director Direktur

S.Wimbo Hardjito
Director Direktur

Disclaimer

This document contains certain financial information and results of operation, and may also contains certain projections, plans, strategies, and objectives of Indosat, that are not statements of historical fact which would be treated as forward looking statements within the meaning of applicable law.

Forward looking statements are subject to risks and uncertainties that may cause actual events and Indosat's future results to be materially different than expected or indicated by such statements. No assurance can be given that the results anticipated by Indosat, or indicated by any such forward looking statements, will be achieved.

No information herein should be reproduced without the express written permission of Indosat.

For updated information, please contact Investor Relations Division at Jl. Medan Merdeka Barat No. 21, Jakarta 10110, Indonesia. Tel (62-21) 386 9615, (62-21) 3000 1340, Fax. (62-21) 380 4045 or E-mail: investor@indosat.com

Dokumen ini mencantumkan informasi finansial dan hasil-hasil usaha tertentu, serta mungkin juga mencantumkan beberapa proyeksi, rencana, strategi dan tujuan tertentu dari Indosat, yang bukan merupakan pernyataan fakta historis, yang akan dianggap sebagai pernyataan pandangan ke depan dalam batasan ketentuan hukum yang berlaku.

Pernyataan-pernyataan yang bersifat pandangan ke depan bergantung kepada risiko dan ketidakpastian yang dapat menyebabkan kejadian-kejadian nyata dan hasil-hasil masa depan Indosat yang secara material berbeda dengan yang diharapkan atau ditunjukkan oleh pernyataan-pernyataan yang demikian. Tidak ada jaminan bahwa hasil-hasil yang diantisipasi oleh Indosat, atau ditunjukkan oleh setiap pernyataan yang bersifat pandangan ke depan, akan dicapai.

Tidak ada informasi apa pun yang terdapat di dalamnya yang boleh direproduksi tanpa adanya izin tertulis dari Indosat.

Untuk informasi mutakhir, silakan hubungi Divisi Hubungan Investor, di Jl. Merdeka Barat No. 21, Jakarta 10110, Indonesia. Tel. (62-21) 386 9615, (62-21) 3000 1340, Fax. (62-21) 380 4045 atau E-mail: investor@indosat.com.

Printed on recycled paper Dicetak diatas kertas daur ulang Design by OPTIMA

PT INDOSAT Tbk
Jl. Medan Merdeka Barat No. 21
Jakarta 10110, Indonesia
Tel: (62-21) 3000 3001, 3869 625
Fax: (62-21) 3812 617
www.indosat.com